

Jevi Gift Shop, tienda online de regalos con estilo propio

E-COMMERCE. Con la representación exclusiva en Uruguay de la marca Pantone y productos variados y divertidos para el hogar, la tienda online de Valentina Nirenberg apunta a vender regalos y accesorios con diseño para todos los gustos

Valentina Nirenberg (24) comenzó a estudiar diseño de modas a los 14 años y más tarde realizó una Licenciatura en Estudios Internacionales en la Universidad ORT.

En 2010 tuvo la oportunidad de viajar a Estados Unidos, Europa y Asia y se encontró con una tendencia que aún no existía en Uruguay: las tiendas de regalos originales y de diseño.

La idea no la abandonó y a mitad de este año logró fundar Jevi Gift Shop (www.jevi.com.uy), su tienda de regalos online, que fusiona su pasión por el diseño con las herramientas para llevar adelante un emprendimiento que aprendió en la Universidad ORT.

El concepto detrás de Jevi Gift Shop es vender productos de todo tipo con un valor agregado: que sean inusuales y de diseño. Importó pocos productos para ver si el negocio era viable, entre los que se encuentran artículos del hogar, decoraciones y productos de la marca estadounidense Pantone.

"La ilusión es poner una tienda física, pero por un tema de costos al principio se me ocurrió que podía ser online", explicó Nirenberg.

Con ayuda de la productora Mónaco en la parte gráfica y haciendo énfasis en las redes sociales, lograron tener una presencia importante en Facebook.

Además, agregó Nirenberg, las regulaciones recientes a las compras por internet en el extranjero, más la pérdida del miedo por parte del público uruguayo a la hora de comprar por internet ayudó a que el negocio funcionara.

Colores en representación

El público objetivo de Jevi Gift Shop son los diseñadores y las personas que gusten de los artículos de diseño.

Con eso en mente, Nirenberg apuntó a traer a Uruguay los productos de la marca norteamericana Pantone, los creadores del Pantone Matching System, un sistema de identificación de colores utilizado por diseñadores alrededor del mundo.

"Cuando viajaba siempre me comprabas una taza Pantone. Y eso hacían también mis conocidos", explicó Nirenberg, "por eso cuando surgió la idea de importar productos para la tienda quisimos traer cosas de Pantone."

Actualmente ofrecen cuadernos y tazas Pantone, pero planean ampliar su oferta. "Me llevé la sorpresa de que mucha gente que no conoce Pantone la compra porque le gustan los colores" agregó Nirenberg, "es super atractivo para todos."



Valentina Nirenberg y las tazas de Pantone

Además, cuentan con la representación exclusiva de Pantone en Uruguay, acción que le abre a la emprendedora las puertas a nuevas oportunidades.

"Importamos productos de varias marcas, pero lo que más tuvo éxito es lo de la línea Pantone", explicó Nirenberg, "así que fuimos hablando con los proveedores sobre las distintas posibilidades y como estoy en el ambiente de diseño conozco a mucha gente con tiendas que podrían estar interesados en vender los productos, entonces a los proveedores les pareció interesante tenernos como representantes".

A través de Pantone, Jevi Gift Shop logró marcar presencia en otros puntos de venta, como en Simmons, Decorama y probablemente, comentó Nirenberg, también vayan a exponerlos en la galería de diseño La Pasionaria, en Ciudad Vieja.

"El que quiera comprar algo Pantone en Uruguay va a tener que comprarlo en Jevi", explicó la emprendedora.

Las libretas cuestan entre \$250 y \$400 y las tazas, que están disponibles en 24 colores, cuestan

APUNTE

Playlist Jevi

Como forma de darle valor a la marca y relacionarla con un concepto y no exclusivamente como un local comercial, todos los viernes presentan las Jevi Mixtapes en Facebook. Consiste en invitar a personajes conocidos del ambiente del diseño o las artes a que armen una lista de canciones con una inspiración particular. Hasta el momento han realizado 7 playlists con sus invitados, entre los que figuran el director de Mónaco, Matías Ferrando y el director creativo de Oz Media, Martín Avdolov. Según Nirenberg las listas de canciones tuvieron una recepción muy positiva con el público y ayuda a fidelizarlo.

\$450 y son los productos que más se venden, comentó Nirenberg.

Futuro planeado

"Este año surgieron muchas tiendas nuevas que tienen el mismo concepto", mencionó Nirenberg, "y eso está buenísimo porque

ayuda a posicionar los productos que ofrecemos en el mercado uruguayo". Agregó que esta nueva tendencia habla claramente de un vacío que experimentaba el mercado uruguayo y de la demanda creciente del público por estos productos.

Si bien Nirenberg reconoció que el primer año de cualquier emprendimiento es "de incertidumbre" y "difícil a nivel económico", la recepción positiva que ha tenido el proyecto es señal de que en el futuro Jevi Gift Shop va a ser más rentable.

Los planes que Nirenberg tiene para el futuro es tener una tienda física y ofrecer más variedad de productos.

Además, explicó la emprendedora a Café y Negocios Emprendedores, la palabra gift shop (tienda de regalos) "limita mucho, porque por lo general son cosas para el hogar".

"Como diseñadora de moda me gusta todo lo que sea de diseño", agregó Nirenberg, "perfectamente podríamos ampliar el horizonte y vender ropa, libros, discos, lo que sea, queremos una tienda con un concepto, con un estilo particular".

■ **DISEÑO** El diferencial de Jevi Gift Shop, según Nirenberg, es que los productos son artículos originales y de diseño, con la representación de Pantone

■ **ESTRATEGIA** Con el apoyo de la productora Mónaco lograron posicionarse en las redes sociales bajo un concepto divertido y atractivo

■ **FORMAS DE PAGO** Los productos se pueden comprar a través de PayPal o en el momento de realizada la entrega

Una de las líneas de negocios que espera tener en el futuro es tener una oferta de productos de producción propia.

"Nos gustaría hacer bolsos, carteras, remeras o productos para el hogar", afirmó Nirenberg, "pero eso lo vamos a hacer una vez que posicionemos la marca, por ahora lo que tenemos en internet nos funciona bien". ●