

## Deporvillage seduz os desportistas

A loja online conseguiu, em seis anos, faturar mais de 22 milhões de euros e realizar 1.000 vendas por dia



Os fundadores da Deporvillage, Xavier Pladellourens e Ángel Corcuera.

Não estavam ligados ao mundo do desporto, sendo apenas desportistas ocasionais, mas, em 2010, conseguiram tornar o seu sonho realidade e tornaram-se nos seus próprios chefes ao criar uma loja online de desporto. "A ideia nasceu depois de um café e de muitas conversas que tinha com amigos, mas, desta vez, foi a sério", recorda Xavier Pladellourens, que, juntamente com Ángel Corcuera, criou a [Deporvillage](#), com sede na província de Barcelona, em Espanha.

A Deporvillage está presente em Espanha, Portugal, França e Itália, e possui um catálogo de mais de 40.000 produtos de cerca de 500 marcas líderes em equipamento desportivo. Camisolas e ténis para corredores, complementos para atividades como *trekking*, etc. "Temos tudo o que um desportista possa precisar para realizar uma atividade física individual", explica Xavier Pladellourens. No entanto, no seu catálogo não encontrará bolas de futebol ou de basquetebol.

A Deporvillage está presente em Espanha, Portugal, França e Itália, e vende mais de 40.000 produtos de cerca de 500 marcas líderes em equipamento desportivo

"Quando o projeto se tornou realidade, há seis anos, o mundo *e-commerce* não estava muito desenvolvido em Espanha e foi uma boa oportunidade", comenta o fundador. Hoje em dia, contam com 1.000 clientes diários e mais de um milhão de visitas mensais. "Temos quatro milhões de visitas por mês se contarmos com os nossos sites internacionais", reforça.

No início, a loja não se especializou em nenhuma atividade desportiva em concreto, "mas com o passar do tempo, percebemos que o segredo estava em centrar-nos nos desportos individuais que estavam a crescer", comenta.

"É um projeto que tem crescido pouco a pouco, ao qual nos temos ajustado consoante a capacidade financeira e as possibilidades", afirma Xavier, acrescentando ainda: "Nestes anos, aprendi que criar uma empresa é uma corrida cheia de obstáculos. Dependendo da etapa em que a empresa se encontra, os problemas são diferentes, mas existem sempre contratemplos que temos de ultrapassar". Para poderem fundar a empresa, contaram com um empréstimo da [Enisa](#) e com as poupanças de ambos os fundadores.

O momento decisivo para o crescimento da Deporvillage surgiu quando diferentes grupos investidores decidiram investir na empresa. "O verdadeiro desafio para a nossa empresa deu-se em 2015, quando conseguimos, através de várias rondas de financiamento, o valor necessário para inverter em marketing, aumentar o nosso catálogo e posicionar-nos em outros países", explica Xavier. Isto traduziu-se em passar dos seis milhões de euros de faturação em 2014 para 22 milhões em 2016. "Também passámos de 4 empregados a dar emprego direto a mais de 50 pessoas, não contando com um número semelhante de trabalhadores indiretos", acrescenta o responsável.

### **Armazém ali ao lado**

Os diretores garantem que "um dos pontos fortes da Deporvillage é ter o armazém em Espanha, algo que reduz os prazos de entrega e melhora a experiência do cliente". As encomendas são geridas e preparadas em Manresa (província de Barcelona) para que cada cliente possa receber a sua compra no menor tempo possível. "Na nossa loja, o cliente pode encontrar as melhores marcas de desporto todas juntas", afirmam. E, se ocorrer algo inesperado, as devoluções são gratuitas.

Em 2017, a Deporvillage tem como objetivo "alcançar os 40 milhões de euros de faturação", explica a direção. "Este objetivo baseia-se num plano empresarial ambicioso, no lançamento de campanhas televisivas, na otimização do stock, na melhoria da experiência do cliente e na captação dos melhores talentos", confirmam os fundadores. No futuro, poderá existir a opção de criar uma marca própria de equipamento desportivo, mas é algo que ainda não está confirmado.

### **A febre da corrida**

"Se há algo nos beneficiou bastante, foi a popularização da [corrida](#) proporcionada pela crise", explica Xavier. É um desporto barato, relativamente simples e com resultados e benefícios surpreendentes para quem o pratica. A febre em Espanha (e na Europa) foi tal que, segundo os especialistas, em Espanha "venderam-se mais de **370 milhões de euros** em equipamento no ano de 2015".

O comprador que se queira iniciar num [desporto](#) não recorrerá primeiro à Deporvillage, comprará equipamento barato noutras lojas. "Nós centramo-nos nos corredores amadores (ou desportistas em geral) que passam a fase de iniciação e que querem mais", declara o diretor.