

Negócio de família

Os projectos de decoração são o cartão-de-visita da Mandrágora



Um currículo com três décadas de experiência, o atendimento personalizado, a confiança nos projectos e uma simpatia contagiante são as características apresentadas por uma equipa pequena, mas competente. A nota final só poderia ser uma: muito bom

O simples folhear de uma enciclopédia médica foi o suficiente para baptizar esta loja com um nome original: Mandrágora. Uma designação que, embora tenha pouco a ver com a decoração, está relacionada com perfumes e cosmética. “A nossa loja começou por ser uma perfumaria”, explica Carmen Bouça uma das fundadoras. “Porém, após alguns anos nesse ramo, fui desafiada por uma amiga,

Maria Celeste, professora de História, a abrir um negócio ligado ao artesanato nacional.” Destes artigos à decoração foi um passo curto.

Hoje em dia, a Mandrágora reside no Fórum Oeiras e conta com um espaço de

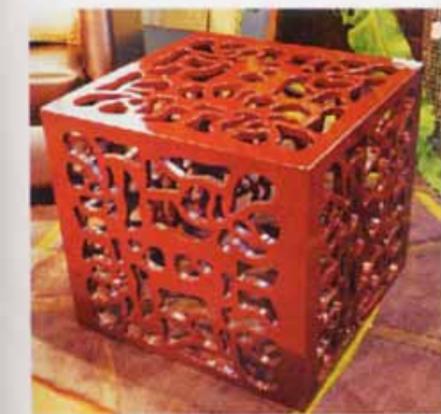
500 metros quadrados. Embora tenha funcionado em Benfica durante quase 30 anos, a passagem para os arredores de Lisboa, em 2007, revelou-se um sucesso. Hoje, o estabelecimento é gerido por Marta Bouça, filha de Carmen, e assume-se como um negócio de família. “Cresci neste meio. Lembro-me de ter 14 anos e de ajudar na loja, durante a época do Natal. Faço o que gosto e trabalho com os meus pais. Mesmo as colegas já se

Morada

Mandrágora – Fórum Oeiras
Rua Dr. José Cunha, 188
www.mandradora.pt Tel.: 217 609 857



Os candeeiros e abajures em diferentes formatos e feitios, acabam por ser o grande ex-libris da loja, situada em Oeiras



transformaram em grandes amigas”, conta Marta.

Os projectos de decoração, como defende Carmen, são o cartão-de-visita da loja. “Renovamos tudo, desde o pavimento ao tecto. Há clientes que vão de férias e quando regressam têm a casa toda remodelada: casas de banho, cozinha, quartos e sala.” A qualidade do serviço, aliada ao rigoroso cumprimento dos prazos, contribui para o sucesso da marca. “Só nos comprometemos com um trabalho quando temos a

certeza de que o vamos cumprir na data acordada,” acrescenta Marta. E a verdade é que a mensagem passa entre os clientes, explicando o aumento de projectos.

Quanto aos artigos, a Mandrágora trabalha essencialmente com produtos e marcas portuguesas, apesar de algumas etiquetas internacionais também constarem da lista. Os candeeiros e os abajures, em diferentes formatos e feitios,

acabam por ser um ex-libris da loja. Há peças para todos os gostos e “mesmo que não existam em stock, elaboramos outras à imagem do cliente”.

Do atendimento personalizado destacam-se, ainda, as listas de casamento. Seguindo o lema: “compreender o cliente para fazer bem”, as proprietárias garantem que os resultados deste serviço não poderiam ser melhores. ■