

## *João Torres de Rezende*

- Economista formado pela Unicamp, pós graduado em Marketing pela FGV e com MBA em Administração de Marketing pela ESPM;
- Professor de Economia, Estratégia Empresarial e Inteligência Competitiva no curso de MBA em Negócios da Universidade ESAMC de Campinas;
- Experiência como consultor de negócios e “coach” profissional;
- Com 28 anos de carreira em marketing e vendas, passou por empresas como Promon e 3M e atualmente é responsável pelas áreas de Vendas e Marketing da Leggett & Platt.



“Bed in a Box”

A Nova Tendência Mundial?

*João Torres de Rezende*  
*Gerente de Vendas e Marketing*





## “Bed in a Box (BIB)”

- Conceito desruptivo – EUA, 2012.
- Colchões de mola ou de espuma.
- Segmento que mais cresce nos EUA.  
Serta Simmons: comprou a Tuft & Needle, 2º maior fabricante de BIB dos EUA.
- 20% das vendas via e-commerce (EUA).
- Mercado de colchões nos EUA: cerca de US\$ 29 bi.  
Estima-se que 15% seja Bed in a Box.
- Tendência desse percentual aumentar ainda mais e BIB ter participação majoritária nos próximos anos.





## “Bed in a Box”

### Algumas constatações: EUA

- BIB necessita de altos investimentos em marketing e publicidade.  
Ex: Cásper - US\$ 80 milhões/ano
- Mais de 200 marcas no mercado.
- “Millennials”: geração mais propensa a comprar.
- Curiosamente, mesmo que não fiquem satisfeitos, eles não solicitam a troca pelo trabalho que dá. A troca é em torno de 5%.
- Estima-se que até 2.028, mais da metade do mercado já seja Bed in a Box.



## “Bed in a Box”

### Algumas constatações: BRASIL

- Conceito começou a chamar a atenção em 2015.
- Hábito de compra pela internet estimula o mercado.
- Ganhando espaço no segmento “online”:  
Cama box baú e sofá cama casal: entre os “top 20” produtos mais vendidos em marketplaces.





## “Bed in a Box”

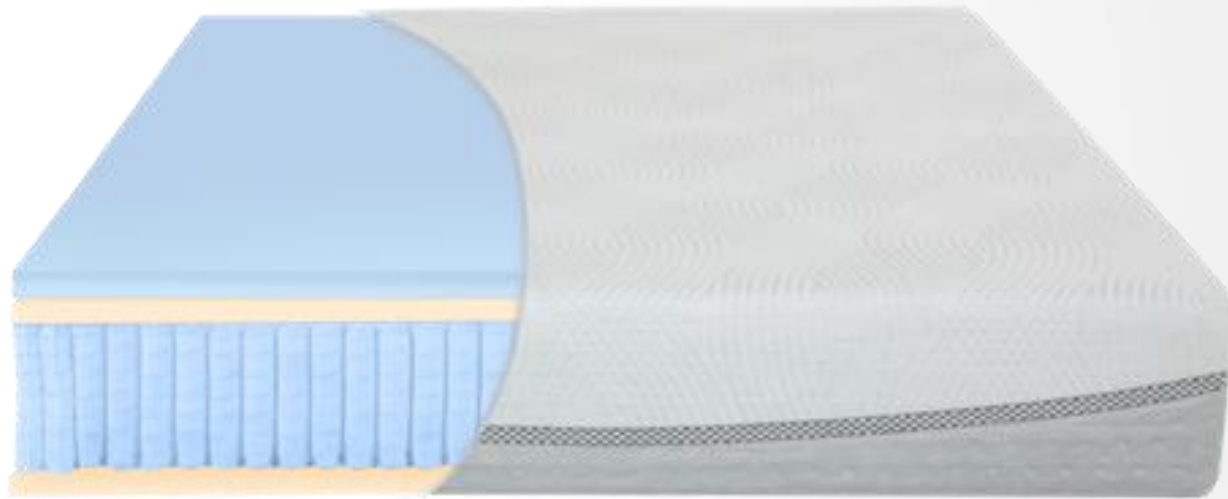


- **Baixo custo de transporte.**
- **Facilidade de manuseio pelo cliente.**
- **Facilidade de uso em imóveis pequenos.**
- **Investimento adicional em equipamentos.**
- **Construção normalmente mais cara.**
- **Necessidade de altos investimentos em propaganda.**



## Preocupações dos Usuários

- Espuma deformada nas bordas são comuns em colchões Bed in a Box.
- Afundamento da borda do colchão: apareceu em 93% das interações de vendas.
- Sensação de “queda” nas bordas: mencionado 80% dos casos.
- A capacidade de dormir de ponta a ponta surge 75% do tempo.





## Comfort Core Edge

Molejo ensacado  
324 molas/m<sup>2</sup>

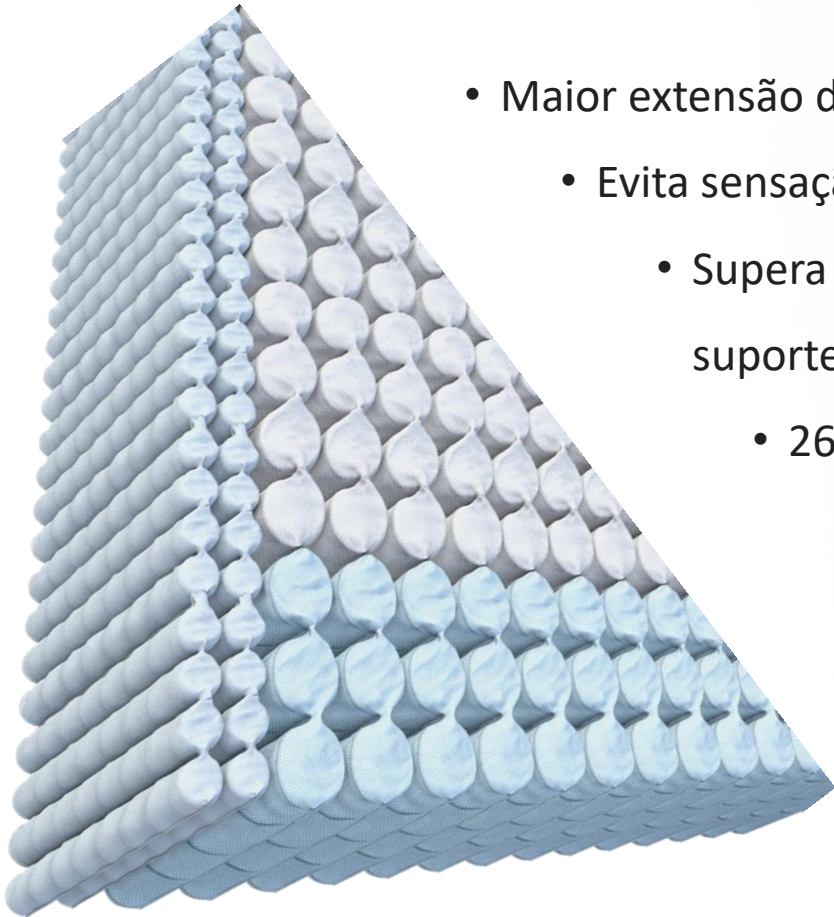
18cm de altura

Perimetral com  
bordas de alta firmeza)





## Comfort Core Edge



- Maior extensão de superfície lisa (até as laterais);
- Evita sensação de “queda” próximo às bordas;
- Supera o desempenho da espuma em durabilidade e suporte;
- 26% mais durável do que a borda de espuma;
- Muito mais fresco - transfere 28% mais calor que a espuma;
- Dobra-se 24% mais facilmente, o que é ótimo para camas ajustáveis.



## Comfort Core Edge

O MOLEJO VEM PRONTO

DISPENSA A BORDA PERIMETRAL DE ESPUMA

MAIOR PRODUTIVIDADE

PRODUTO MAIS DIFERENCIADO

PERFEITO PARA COLCHÕES TIPO "BED IN A BOX"