



# O prazer de uma *mordida*

Maria Sharapova fala sobre seus novos chocolates premium em entrevista exclusiva

por NICOLE POZZA

**E**m parceria com Baron Chocolatier, Maria Sharapova lança a linha premium de chocolates Sugarpova. São quatro opções de barras de 100g – chocolate amargo (70% cacau), ao leite, amargo com coco (50% cacau) e ao leite com morango. O lançamento oficial aconteceu no fim de maio durante o evento Sweets & Snacks Expo 2016 em Chicago, Estados Unidos.

“Busquei criar uma experiência com os novos produtos. Um momento de indulgência, no qual o tempo pode parar e é possível aproveitar os pequenos prazeres da vida como uma mordida em um chocolate premium”, disse a tenista russa.

Os chocolates estão à venda no site Sugarpova, e os preços vão de US\$ 19,99 (um conjunto com as quatro opções de barras) até US\$ 49,99 (pacote com doze barras).

**REVISTA BLACK CARD LIFESTYLE:** Por que você e seu time decidiram investir em chocolate?

**MARIA SHARAPOVA:** A coleção de chocolates premium Sugarpova complementa a linha já existente de balas e acessórios à venda em diversos países e online. A aventura com os especialistas em chocolate da Baron Chocolatier permitirá que o negócio Sugarpova também

cresça dentro dessa categoria. Além disso, o novo produto embrulha algumas das minhas partes da vida preferidas: comer, sorrir e um leve momento de indulgência.

**RBC:** Como ocorreu o processo criativo da nova coleção?

**MS:** Eu e meu time fizemos pesquisas profundas em termos de combinação de sabores e acabamos optando por alguns mais populares e outros mais exclusivos como a versão de chocolate amargo com coco.

**RBC:** Qual é o seu chocolate favorito?

**MS:** Eu amo o chocolate amargo com coco. A textura e o sabor são fantásticos e adoro os benefícios provenientes do chocolate amargo. Aliás, toda a coleção é feita apenas com ingredientes naturais.

**RBC:** Sugarpova está se tornando uma marca de lifestyle. Quais são os próximos passos?

**MS:** Ainda há muito para surgir com os novos chocolates premium, como a expansão para diferentes chocolates como as trufas e outros com opções exclusivas de coberturas, além de kits divertidos. A marca já tem presença global e estou 100% comprometida para



fazer o negócio Sugarpova crescer ainda mais junto ao meu time, a parceiros internacionais e aos meus fãs.

**RBC:** Qual é a principal sensação ao morder o chocolate?

**MS:** A ideia foi criar uma experiência com o produto: um momento de indulgência, no qual o tempo pode parar e as pessoas podem aproveitar os pequenos momentos da vida como uma mordida prazerosa num rico e saboroso chocolate.

**RBC:** Quem é o cliente Sugarpova?

**MS:** Apaixonados por doces (balas e chocolates) existem em todos os cantos do planeta. O cliente Sugarpova é universal e de todas as idades e gêneros.

**RBC:** Quando os chocolates serão vendidos em lojas físicas?

**MS:** Estamos no processo. No momento, os chocolates estão à venda somente no site Sugarpova. Mas, em breve!