



Auto suficiente

É forte e pujante o setor do pós-venda no distrito de Braga. Todos os setores de atividade na área dos pós-venda estão representados, existindo ainda outros onde Braga é claramente a capital.

{ TEXTOS PAULO HOMEM }

Por tradição Braga é um dos distritos onde o setor do Pós-venda automóvel é mais ativo. Não é por acaso que muitos grossistas de peças de outras paragens se foram estabelecer em Braga, passando a operar a partir deste ponto para toda a restante região norte de Portugal. Uma das áreas mais apontadas pelos diversos operadores com que falamos neste trabalho especial para o forte desenvolvimento a que se tem assistido neste região foi o desenvolvimento da logística. Muitos operadores logísticos começaram a fazer

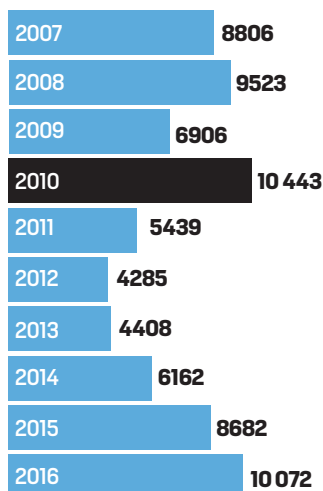
entregas bi-diárias em grande parte da região norte, o que potenciou o negócio para muitas outras regiões e mesmo para todo o país. No retalho de peças e nas tintas existe também uma forte aposta nas entregas constantes, o que revela a forte atividade que existe no setor nesta região. Um dos aspetos que caracteriza esta região, para além da forte indústria (Bosch e Delphi, por exemplo), é o facto de ser totalmente auto suficiente em matéria de pós-venda. Qualquer serviço que uma oficina precise,

seja nas peças, nos pneus, nos vidros, na informática, nas ferramentas, nos consumíveis, nos lubrificantes, há sempre um retalhista, importador ou grossista disponível. Aliás, em Braga existem mesmo alguns "clusters" do pós-venda, como sejam o da informática (Braga é conhecida como a capital da informática), com empresas que desenvolvem soluções orientadas especificamente para o setor automóvel e do pós-venda automóvel, como o da reparação de jantes, existindo muitas unidades industriais (alguma delas históricas) neste



Registos de propriedade veículos de passageiros distrito de Braga

2007 - 2016



área de negócio.

Muito interessante também é perceber que muitas das empresas do setor do Pós-Venda fazem grande parte do seu volume de negócio fora do distrito de Braga e, algumas, até fora de Portugal.

Motivados pela indústria, pela Universidade, pelos diversos centros tecnológicos e pelas empresas de informática que proliferam

em Braga, existe uma grande propensão para a utilização das novas tecnologias. Dos muitos operadores que visitamos uma das palavras que mais se ouviu foi "formação". Existe uma grande consciência de que parte da evolução do setor do pós-venda, nomeadamente das oficinas, passa necessariamente pela formação teórica e prática. Tendo o terceiro maior parque automóvel de

NOTAS SOBRE O PÓS-VENDA EM BRAGA

- > Presença de quase todos os grandes grossistas de peças em Braga
- > Existem empresas do retalho de peças e grossistas de peças que entregam mais de 6 vezes por dia à oficina
- > Grande proximidade com o mercado do Porto
- > Forte desenvolvimento da logística a partir de Braga
- > Braga é dos distritos onde se consomem mais lubrificantes sintéticos
- > Existe uma grande apetência por formação técnica profissional nas empresas de Braga
- > Parque automóvel com muitos topo de gama
- > Todos os setores do Pós-Venda estão fortemente representados na região ao nível dos grossistas e dos retalhistas
- > No distrito de Braga 65% do parque automóvel tem mais de 10 anos e 24% entre 5 e 10 anos.
- > Segundo o Portal Nacional existem no distrito de Braga 670 oficinas e 320 empresas de peças e acessórios.

PUBLICIDADE

PNEUS CRUZEIRO

Distribuição de Pneus Multimarca

ENTREGAS BI-DIÁRIAS

Póvoa de Lanhoso: 253 631 783

Lisboa: 219 597 711

www.pneuscruzeiro.com.pt





“Costuma-se dizer que em Braga basta ter uma mota para se ter uma casa de peças, tal o número de vezes que as oficinas são servidas”

Manuela Pereira, Mobilub

“As oficinas que não acompanharem a eletrónica vão sofrer muito”

Albano Melo, Vieira&Freitas

“O parque automóvel é o terceiro mais forte do país”

Paulo Silva, PDAuto

“É um mercado cheio de concorrência”

Paulo Silva, PDAuto

“Existe uma grande vocação das pessoas desta região pelo automóvel e isso reflete-se muito no negócio pós-venda”

António Nunes, Newcar

“As boas oficinas só querem trabalhar com material de qualidade. Existem muitas oficinas e o mercado é grande...”

Paulo Silva, PDAuto

“Existe um parque automóvel em Braga com muitas viaturas topo de gama” **José Laranjeira, Escapcar**

“Existe uma preocupação com o poder das seguradoras, na tomada de decisão acerca das oficinas recomendadas. A falta de informação dos proprietários acerca dos seus direitos, o facto de cederem a pressões por parte das companhias, cria sentimentos de revolta e pânico nas oficinas independentes”

Carminda Catarina, Espogama

“Braga é dos distritos onde se consomem mais lubrificantes sintéticos. Quer isto dizer que as oficinas têm mais formação e que o parque automóvel é mais recente”

Manuela Pereira, Mobilub

“Vende-se muito material elétrico usado, com grandes riscos para quem o monta num carro”

Albano Melo, Vieira&Freitas

“A logística tem sido um motor do desenvolvimento das empresas da região de Braga”

António Nunes, Newcar

“De um modo geral as oficinas clientes do distrito de Braga e mais concretamente dos concelhos de Esposende e Barcelos, têm a perceção que modernizar é fulcral para poderem acompanhar a evolução tecnológica dos automóveis e dos diversos conceitos oficiais existentes”

Carminda Catarina, Espogama

“Em Braga estão presentes todas as grandes empresas de peças”

Manuela Pereira, Mobilub

“Existem muitas oficinas, cerca de 30% a funcionar bem”

José Laranjeira, Escapcar



Portugal, o distrito de Braga tem uma forte componente citadina com muitas empresas do setor a estarem localizadas na cidade e na periferia da cidade.

Apesar de não termos visitado o pós-venda oficial na região de Braga, na cidade estão representadas quase todas as marcas de automóveis, divididas por sete ou oito grupos, todos eles também com forte atividade na área das peças originais.

Pela caracterização que os diferentes operadores fizeram das oficinas que fornecem, Braga estará acima da média nacional, ao nível da formação, da informação e do desenvolvimento técnico. Porém, ao contrário de algumas das zonas do país, quase não se fala da economia paralela nas oficinas.

Proliferando os topo-de-gama, o parque automóvel no distrito de Braga segue a mesma tendência do resto do país, embora exista nesta região um certo culto e gosto pelo automóvel que deriva, em parte, da competição. ○

Volume de negócios do setor aftermarket, por localização geográfica

DADOS 2014

Localização geográfica (NUTS-2013)	Comércio por grosso de peças e acessórios para veículos automóveis	Comércio a retalho de peças e acessórios para veículos automóveis
Continente	1.137.431.692€	1.013.418.638€
Alto Minho	9.650.653€	17.845.400€
Cávado	44.956.248€	52.423.397€
Ave	87.929.245€	27.819.244€

Parque automóvel circulante no distrito de Braga

DADOS 2015

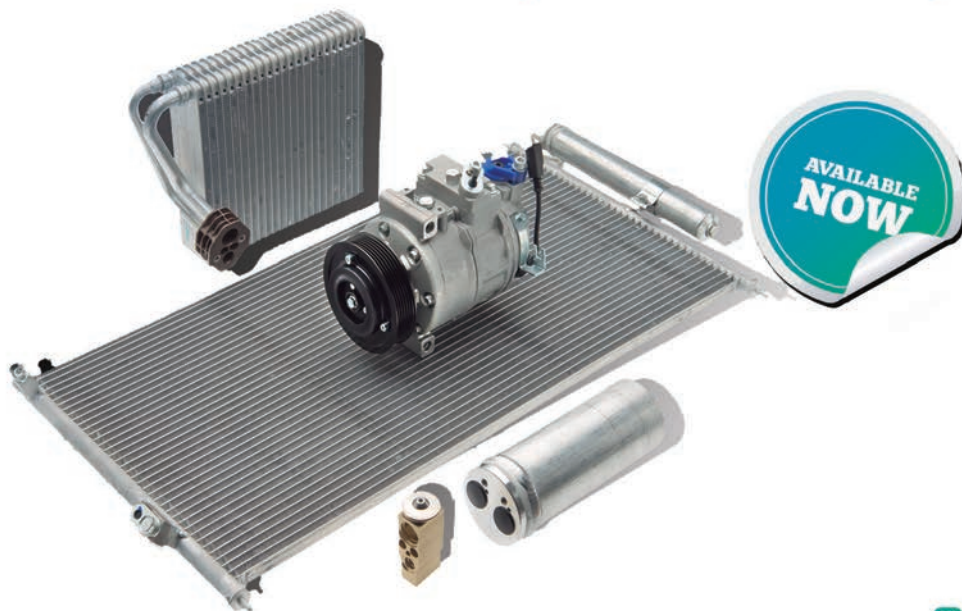
Ligeiros de passageiros e todo o terreno	367 970
Comerciais ligeiros	95 902
Total ligeiros	463 872
Pesados de mercadorias	8024
Pesados de passageiros	1197
Total veículos automóveis	473 093
Habitantes por ligeiro de passageiro	2,3
Habitante por veículo automóvel	1,8

PUBLICIDADE



VIEIRA & FREITAS LDA.

SOLUÇÕES DE CONFIANÇA





ACTIVEX

Em evolução constante

2016 foi um ano de grande investimento na Activex, com fortes repercussões em 2017 tendo em conta os novos projetos e desenvolvimentos da empresa.

A Activex está dedicada ao negócio do software de gestão para casas de peças e oficinas (denominado Gestoc). O ano de 2016 foi o melhor de sempre da empresa, com uma faturação recorde. "Sentimos que cada vez mais os clientes nos procuram pela qualidade do nosso produto e pela qualidade do nosso serviço", começa por referir Paulo Dias, administrador da Activex, explicando que "o forte investimento que fizemos na duplicação das instalações e na duplicação do quadro de pessoal deu os seus frutos. Lançamos quatro produtos novos quer rapidamente a nossa concorrência direta tentou copiar, o que não será uma coincidência, mas sim um alerta de que estamos no caminho certo".

Uma das recentes novidades foi a inauguração dos escritórios em Lisboa numa zona central, sendo que o "nosso objetivo foi procurar não só dignificar o nome da Activex mas também prestar aquele serviço de proximidade que tão bem sabemos fazer mais a norte de Portugal". Está previsto a Activex lançar dois novos produtos em 2017 na área auto, além do "restyling" que o ERP irá sofrer, como "forma de assinalar os nossos 15 anos de existência, deixando para 2018 a versão 100% web do ERP", revela

Paulo Dias. Dos muitos projetos que a Activex tem a decorrer, o administrador da empresa destaca dois (Newcar e NRNow). "Paralelamente ao nosso core business continuaremos a desenvolver para a Newcar, entidade com a qual temos excelentes relações, os dois novos portais lançados em finais de 2016, além do tradicional desenvolvimento que fazemos para a gestão corrente do negócio dos vidros auto onde eles estão muito bem implementados", refere Paulo Dias, explicando que a "outra entidade para a qual desenvolvemos em regime de subcontrato é a NRNow, empresa que está ligada ao ramo das peritagens e das seguradoras. O primeiro negócio correu tão bem que já nos foi adjudi-

cado trabalho nesta área para os próximos dois anos onde o cliente final, a Realperitos, pretende estar na vanguarda do negócio das peritagens com os administradores a provar que a audácia e a determinação por eles exercida é o caminho do sucesso".

Para além de todo este trabalho que a Activex está a desenvolver, lançou no mês de fevereiro um portal de peças auto. Paulo Dias explica que se trata de um portal de peças sem grande rotação, os tradicionais "monos", que estarão disponíveis em www.pecas24.pt, que "conta com a colaboração das 200 casas de acessórios nossas clientes, mais os potenciais integradores, uma vez que da forma como foi desenhado qualquer casa de acessórios pode entrar para o este site".

Outra grande novidade deste portal é o facto de poder contar com as três linhas de produto para a mesma peça, isto é, um cliente interessado em adquirir determinada peça vai-lhe ser dado a opção do original, aftermarket e ainda do usado, tudo compilado na mesma base dados.

"Decidimos também abrir este portal ao consumidor final e não só ao cliente profissional. A intenção não é concorrer com portais do género mas abrir a possibilidade de escoamento das referidas peças que, para algumas empresas, está a ocupar espaço na prateleira e a outros está a fazer falta para colocar de novo a viatura a circular", explica Paulo Dias.

Segundo este responsável, "2017 será o ano de afirmação da Activex como uma empresa de referência no setor auto, deixando definitivamente de ser mais uma no mercado, mas sim a que tem que ser sempre consultada".

CONTACTOS

ACTIVEX

Paulo Dias
253 248 450
geral@activex.pt
www.activex.pt





CASA DAS JANTES

A tradição que vem de longe

O aumento das instalações fabris, o investimento em novos equipamentos e a abertura de uma loja no centro de Braga mostram bem a dinâmica desta empresa de referência ao nível da reparação de jantes.

Empresa com 52 anos de história na reparação de jantes, a Casa das Jantes é uma referência nacional neste setor onde opera. A empresa que tem a sua sede e fábrica em Braga, não tem parado de investir no seu negócio como forma de melhorar a qualidade e rapidez do serviço que presta aos seus clientes.

"A nossa fábrica tem agora um novo pavilhão com mais 1.200 m², mas em 2016 foram também feitos importantes investimentos ao nível da maquinaria, estando em estudo outras novidades para breve", começa por referir Tiago Rosa, Sales & Chain Supply Manager da Casa das Jantes.

Produzir melhor e com mais qualidade foram os objetivos que levaram a estes investimentos (máquina de polimentos, na soldadura e na pintura) como forma de "estarmos sempre um passo mais à frente que os outros e como forma de acompanhar e até antecipar as necessidades do mercado. Antes só os BMW e Mercedes

tinham o polimento das jantes, atualmente isso é comum em quase todos os carros", afirma Tiago Rosa.

Para além da parte industrial, a Casa das Jantes inaugurou, muito recentemente, uma loja numa das ruas mais movimentadas de Braga. "O nosso objetivo com este investimento não é só vender jantes, mas sim dar a conhecer melhor a reparação das jantes, servindo como posto de recolha para a reparação que é muito mais cómodo para muitos clientes locais, como

CONTACTOS

CASAS DAS JANTES

Tiago Rosa
253 628 754
encomendas@casadasjantes.com
www.casadasjantes.com

é também um local onde podemos receber o cliente com um showroom de jantes, dando a oportunidade de ver as jantes e tirar todas as dúvidas que tenha", explica o responsável da Casa das Jantes.

A grande maioria dos clientes da Casa das Jantes são as casas de pneus, tendo também como clientes as oficinas e os concessionários. Cerca de 80% do negócio é feito fora da região de Braga (em praticamente todo o país a empresa recolhe jantes, recebendo também das ilhas), sendo que 30% é exportação, nomeadamente em Espanha (com vendedores) e França (com representantes).

"O nosso serviço é essencialmente a recolha, reparação e entrega das jantes", diz Tiago Rosa, referindo que a empresa dispõe de uma enorme frota de veículos que duas a três vezes por semana se desloca aos clientes a recolher e a entregar as jantes, garantindo com isso um rápido serviço. Na maioria dos serviços efetuados a Casa das Jantes dá garantia de um ano.

"Os preços da reparação já não aumentam há quatro anos neste setor, mas o serviço é cada vez melhor para os nossos clientes", refere Tiago Rosa, que diz ainda que o objetivo da empresa "é continuar a investir na melhoria da qualidade reparação e do serviço ao cliente, tendo também aumentado o número de trabalhadores".

Refira-se que, para além das jantes de automóveis, a Casa das Jantes repara também jantes de moto, camião e outras. ○

PUBLICIDADE



LIMPEZA DE FILTROS DE PARTÍCULAS

MÉTODO ÚNICO EM PORTUGAL
RECOLHA E ENTREGA EM 48H
Entregamos o teste de contrapressão antes e após o processo de limpeza



VANTAGENS

- TECNOLOGIA ÚNICA EM PORTUGAL
- RECOLHA E ENTREGA EM TODO O PAÍS
- NÃO DANIFICA
- ECOLÓGICO
- 99,9% GARANTIA DE EFICIÊNCIA

www.grupoescapcar.com
cabreiros@escapcar.pt
Tel. 253 914 210 Telm. 936 926 788

BRAGA / GUIMARÃES / PÓVOA DE VARZIM
VIANA / MAIA

Escapcar
Montagem e Distribuição de Sistemas de Escapes



CDC AUTO

Marcas alternativas

A CDC Portugal é importador de material para automóvel, com marcas alternativas, tendo um esquema de distribuição e venda apenas para casas de peças em todo o país.

Estado no mercado das peças desde 1980, José Pereira tem quilómetros de estrada feitos no terreno, o que lhe dá um profundo conhecimento do setor.

Gerente da CDC Portugal, empresa fundada em 2010, com sede no distrito de Braga, José Pereira aposta sobretudo num modo de distribuição que privilegia a relação com as casas de peças. "Não trabalhamos com as oficinas, nem sequer a empresa está estruturada nesse sentido, já que não temos meios próprios para fazer chegar as peças às oficinas", refere o responsável da CDC Portugal, que para além das instalações de Braga, possui ainda armazém em Ponte de Lima.

A gama de produto é diversificada, mas a aposta da CDC Portugal passa pelos lubrificantes, aditivos e anti-congelantes, com a aposta nas marcas Lucas Oil, GRO e V8, tendo ainda a Metalgom em casquilhos, borrachas, etc. "Para nós o importante não é o preço mas sim a disponibilidade e a diferenciação das marcas, sendo essa uma forma de podermos oferecer ao cliente um produto diferenciador", revela José Pereira.

A empresa tem ainda um largo stock em material elétrico de diferentes marcas, como aposta muito em sprays técnicos e silicones da Tectane (na área automóvel), uma marca alemã que também é uma das bandeiras da CDC Portugal.

Tendo uma clientela muito fidelizada que "conhece bem os produtos da CDC Portugal", José Pereira aposta na internet para dinamizar as vendas, já que os clientes têm acesso ao stock e podem fazer a encomendas diretamente nessa plataforma. "É uma ferramenta necessária mas algo perigosa,

pois o cliente retalhista tem várias plataformas abertas e pode trocar-nos apenas pelo preço sem atender ao produto, não tendo a necessidade de fazer stocks, ao contrário de nós que só vendemos se tivermos stock", refere José Pereira dizendo que o serviço de entrega atualmente já é igual para todos os operadores (com a bi-diária) e já não é isso a fazer a diferença.

Neste momento a CDC Portugal não tem comerciais no terreno, sendo que as vendas são feitas por telefone ou diretamente através do site.

Tendo sede em Braga a empresa comercializa os seus produtos para praticamente todo o país. "Falta-nos um pouco um Algarve, mas de resto comercializamos os nossos produtos para todo o país. Aliás, quase toda a nossa faturação é feita fora do distrito de Braga", afirma o responsável da CDC Portugal, que diz que os clientes de volume estão espalhados por outras áreas do país.

Uma das novidades que a CDC Portugal vai implementar é a centralização de toda a sua atividade num único espaço, algo que para já ainda não tem data mas que é um dos próximos objetivos deste grossista de Braga. Também em aberto está a inclusão de novas marcas, mas a aposta da CDC Portugal continuará a ser os lubrificantes, os aditivos e os sprays. ○

CONTACTOS

CDC PORTUGAL
 José Pereira
 253 331 000
 cdcportugal@hotmail.com
 www.cdcportugal.pt





COTEQ

Serviço profissional e especializado

Um dos objetivos da Coteq é passar toda a sua experiência no setor da repintura para as oficinas. Como tal, aposta na proximidade ao cliente e na formação para o conseguir.

A Coteq é uma empresa de comércio de tintas e equipamentos de pintura para os setores da repintura automóvel (entre outros), que disponibiliza uma série de marcas e produtos.

Importada pela Dicotin para Portugal, a Coteq é um dos três distribuidores da marca de tintas Lechler, neste caso para a região norte do país. Para além disso tem ainda no seu portefólio marcas de relevo como a Indasa, Norton, Festool, Menzerna, Drester, Sata, Anest Iwata e Sika.

"O mais importante de tudo para a Coteq será sempre o seu serviço profissional e especializado no setor das tintas", começa por referir Gil Oliveira, responsável comercial da Coteq, afirmando ainda que "logicamente que a qualidade do produto é essencial, mas se não houver esse tal serviço profissional e especializado, os clientes não irão tirar o melhor aproveitamento dos produtos que oferecemos".

A empresa tem cerca de 150 máquinas instaladas Lechler em oficinas multimarca de

repintura na sua região. "Temos feito um trabalho de grande proximidade ao nosso cliente, aconselhando-o sempre sobre as melhores opções, seja no tipo de produto a aplicar, seja na rentabilidade do processo", explica Gil Oliveira, que diz que é precisamente esse o *know-how* que a Coteq tem para oferecer às oficinas.

Muito importante para a Coteq é a formação. A empresa disponibiliza um centro de formação bem equipado onde, com muita

regularidade, dinamiza formação teórica e prática sobre repintura e sobre a aplicação dos produtos que comercializa, não só para os clientes como para os próprios recursos humanos. "Temos vindo a focar muito na eficiência do processo, correspondendo aos produtos High Efficiency Process que comercializamos na Lechler", refere o responsável comercial da Coteq.

Uma das novidades mais recentes da Coteq é a marca alemã Menzerna. Trata-se de produtos de polimento, com forte implementação nos "detalhistas auto", que agora a Coteq está a introduzir no negócio oficial, até porque "são produtos de qualidade e muito fáceis de aplicar", refere Gil Oliveira.

Com forte implementação no distrito de Braga, a Coteq tem também uma boa presença nos distritos de Viana do Castelo e do Porto, áreas onde trabalham com sete técnico/comerciais (dois deles são apenas técnicos), no tal acompanhamento direto no terreno que faz aos clientes.

Através das modernas instalações de Braga, onde dispõe de um laboratório, centro de formação, *showroom* e armazéns, logisticamente é a Coteq que disponibiliza toda a distribuição para os seus clientes. "Como disse, o importante é acompanhar constantemente o cliente, até porque a concorrência é muita na região", comenta Gil Oliveira, reforçando que "não vamos mudar a nossa estratégia, nem queremos diferenciar-nos de ninguém, vamos sim continuar concentrados em fazer um trabalho profissional". ○

CONTACTOS

COTEQ

Gil Oliveira
253 670 663
geral@coteq.pt
www.coteq.pt



CROFIL - KROFTOOLS

Ferramentas e equipamentos com estratégia

A Crofil é uma empresa que comercializa a marca de ferramentas Kroftools através de distribuidores. Para além de uma segunda linha de produto, a empresa está a dinamizar também a área dos equipamentos oficinais.

O trabalho que a Crofil tem vindo a desenvolver no mercado trouxe novas oportunidades de negócio. Este especialista em ferramenta para o setor auto, nomeadamente em ferramenta especial, passou a incorporar na sua gama de produtos diversos equipamentos, começando pelos elevadores, máquinas hidráulicas, lubrificadores, aspiradores de óleo e prensas, entre outros. "Ainda este ano deveremos lançar também equipamentos de montar e desmontar pneus", refere José Bárbara, gerente da Crofil, que completam alguma da oferta existente como as ferramentas pneumáticas.

A equipa da Crofil aumentou, nomeadamente na área da montagem, para dar apoio no terreno, mas com todas estas novidades que lançou e vai lançar "teremos que ter muito cuidado com o pós-venda, por isso vamos investir ainda mais nesta área, pois é essencial dar o serviço técnico ao cliente", revela o mesmo responsável, que argumenta que "nunca senti tanta necessidade por parte do mercado por

este tipo de equipamentos". O sucesso na venda de elevadores, por exemplo, leva José Bárbara a dizer que "não é só a qualidade do equipamento e o preço que leva a este sucesso. A renovação do parque de equipamentos em Portugal e as vendas para Espanha, que representam 10% das nossas vendas, levam também a estes bons resultados". O que não se altera na Crofil é a política de marca própria com a Kroftools. "Todos os nossos produtos são Kroftools", diz José Bárbara, explicando que é uma política para manter, "fo-

cando sempre na qualidade. Todos os nossos produtos têm as normas CE, depois no preço e também assegurando o pós-venda, que hoje é essencial até porque a inspeção anual é obrigatória e ainda temos peças de substituição". Tendo as instalações quase duplicado o seu espaço, a Crofil vai apostar no reforço das ferramentas manuais de marca própria em avulso (entre 60 a 80 novas referências), como vai apostar numa gama mais alta (em termos de qualidade) ao nível das ferramentas. No modelo de negócio que tem implementado a Crofil trabalha com os seus revendedores e não diretamente com a oficina. "Vamos ao cliente final sempre em parceria com o nosso revendedor e nunca diretamente", explica o gerente da empresa dizendo "que é uma política para manter que está implementada com os revendedores e que funciona muito bem". A Crofil tem uma equipa de dois vendedores no terreno que faz Portugal e Espanha, tendo também investido no marketing (em diferentes plataformas e na presença na Motortec em Espanha) para estar constantemente próximo dos seus revendedores. "Em 2018 queremos estar na Automechanika em Frankfurt, mas entretanto estamos a prepara-nos logisticamente para isso", refere José Bárbara. Refira-se que a Crofil tem um site B2B da Kroftools, onde poderá conhecer toda a gama de produtos, tendo ainda preços e outras informações para os revendedores. Apear de ter mais de 90% das suas vendas fora de Braga, a Crofil nunca equacionou estar fisicamente presente noutra local, até porque José Bárbara considera que a evolução da logística e o tipo de produto que comercializa a tal não obriga. ○

CONTACTOS

CROFIL / KROFTOOLS

José Bárbara
253 200 250
geral@kroftools.com
www.kroftools.com





ESCAPCAR

Faz o que não existe no mercado

A Escapcar é uma empresa com 40 anos que deu origem ao atual Grupo Escapcar Imporfase. Especialista em tudo o que é o “escape”, esta empresa ainda fabrica e monta escapes, mas diversificou a sua atividade a novos segmentos.

Diz José Laranjeira, responsável da Escapcar, que a sua empresa faz (ao nível dos escapes) tudo aquilo que já não existe no mercado. A empresa ainda se dedica ao fabrico próprio de escapes (nomeadamente para pesados, tratores agrícolas, geradores e veículos clássicos), que ainda é uma atividade muito representativa, mas que já não é atualmente a principal atividade da empresa, que tem na importação e distribuição (via Imporfase) o maior volume do seu negócio. No fundo, a Escapcar é um cliente da Imporfase, (têm ambas a mesma administração), que se dedica mais ao negócio direto com o cliente, através da montagem de sistemas de escape. “A Imporfase trabalha para todo o país, enquanto a Escapcar está muito virada para o Alto Minho e trás-os-montes”, refere José Laranjeira, que revende também os produtos para outras oficinas, nomeadamente da Veneporte e da Fabriescape, bem como outras representações como é o caso da Walker.

A empresa vende também filtros de partículas novos (importados pela Imporfase), mas uma das atividades que a Escapcar passou a ter é a limpeza e a reconstrução desses componentes.

“O serviço de limpeza de filtros de partículas é feito exclusivamente na Escapcar em Braga”, refere José Laranjeira, que diz que “é um negócio que está em crescimento e que já representa uma fatia muito considerável da nossa faturação, com tendência para crescer”.

CONTACTOS

ESCAPCAR

José Laranjeira
253 217 764
geral@escapcar.pt
www.grupoescapcar.com

Para este fim a Escapcar fez um grande investimento num moderno equipamento, utilizando uma tecnologia que garante níveis de limpeza muito elevados, segundo o responsável da Escapcar. “Recebemos muitos filtros para efetuar a limpeza de outras oficinas, mas o cliente final também já começa a vir diretamente às nossas instalações”, diz José Laranjeira que assume que “garantimos sempre ao cliente que o filtro fica limpo, mas alertamos também que o problema de o filtro voltar a ficar entupido está nos componentes que estão antes do filtro. É isso que as oficinas ou os particulares têm que perceber é que o filtro não entope por si só, pelo que a garantia funciona por defeito do componente mas não por entupir”.

Em todo o processo de limpeza são feitos testes antes e depois da limpeza, que comprovam que a mesma foi efetuada, tendo o cliente acesso à informação.

Nos filtros mais obstruídos normalmente parte-se para a reconstrução, mas mesmo assim tem que se ponderar se essa é a melhor solução, atendendo a que existem outras soluções no mercado (o novo) que podem ser mais interessantes para o cliente.

Para além das duas instalações que tem em Braga (no centro da cidade e em Cabreiros), a empresa está ainda presente em Guimarães, Póvoa de Varzim, Viana do Castelo e Maia (Imporfase), sendo que em duas delas faz também o serviço de pneus. ○



ESPOGAMA

Parcerias e inovação

A Espogama é um exemplo de como o retalho de peças pode e deve ser dinamizado em zonas de menor densidade oficial. Por isso, a estratégia da empresa passa por parcerias e pela inovação.

A Espogama foi criada há 25 anos por Manuel Catarino e esposa, pais da atual proprietária Carminda Catarina. Começou como uma pequena casa de peças auto no centro da cidade de Esposende e ao longo dos anos foi crescendo e evoluindo.

Atualmente a Espogama é uma empresa de referência no concelho de Esposende e concelhos limítrofes, onde se situa, a grande maioria, dos seus clientes.

"A estratégia de crescimento da Espogama está assente em dois pilares, parcerias e inovação", refere Carminda Catarina, gerente da Espogama, que explica que "desde sempre que a Espogama tem estabelecido parcerias com os seus fornecedores de modo a fazer reverter uma série de benefícios para os seus clientes".

Por exemplo, para as oficinas suas clientes, a Espogama oferece, através de dois programas, o Espoescudo e o Selo de Garantia Espogama, uma série de vantagens e apoios, que lhe permite fidelizar clientes, oferecendo formação, desenvolvimento, imagem, ferramen-

tas, apoio na redução de custos fixos, etc. "As oficinas nossas clientes, graças aos nossos programas, têm vindo a evoluir de uma forma gradual, a modernizar-se, sendo sobretudo visível uma aposta na formação e em equipamentos de diagnóstico", revela a gerente da Espogama, que reforça que "assiste-se igualmente a um incremento do cliente fidelizado capaz de tomar decisões de compras apoiado na capacidade de serviço do fornecedor e no apoio à reparação, principalmente nas garantias, em detrimento do fator preço".

CONTACTOS

ESPOGAMA

Carminda Catarino
253 965 895
escritorio@espogama.pt
www.espogama.pt

Como novidades mais recentes, a Espogama, no âmbito da melhoria contínua, desenvolveu nestes últimos dois anos um programa de modernização administrativa e de processos, com vista à certificação ISO9001, nomeadamente a implementação de gestão documental e *workflow* de processos, a modernização do call-center, entre outras áreas vitais para o funcionamento da empresa.

"Para a Espogama o futuro é já hoje e por isso aposta nas novas tecnologias para se posicionar junto dos seus clientes", refere Carminda Catarina. Como tal, para além de loja on-line que está em funcionamento no site da espogama (www.espogama.pt), "oferecemos já aos nossos clientes, via web, a possibilidade de consultar a conta corrente, os pontos do programa Espoescudo, as encomendas, entre outras informações", salienta a gerente da empresa, que refere ainda que "oferecemos também aos nossos clientes a possibilidade de aceder a software especializado de orçamentação e referenciação de peças".

O posicionamento geográfico da Espogama possibilita uma maior concentração de vendas no concelho de Esposende e estende-se aos concelhos vizinhos de Barcelos, Viana do Castelo, Póvoa de Varzim e Vila Nova de Famalicão. Através da loja online pontualmente são efetuadas vendas para todo o país e ilhas. "De salientar algumas ligações a profissionais do ramo, emigrados, que recorrem a produtos de maior valor cujo custo é menor do que no país de residência", realça Carminda Catarino. ◯





INFORAP

Experiência e conhecimento

É vasta a experiência da Inforap no domínio das soluções de gestão para o setor automóvel. Na sua carteira de clientes estão algumas das mais importantes empresas de referência a nível nacional.

A Inforap é uma empresa de tecnologias de informação criada em finais de 1984, que está focada no desenvolvimento de soluções para o setor automóvel. Dispõe de soluções de gestão para concessionários de veículos automóveis, reparadores autorizados, oficinas multimarca, mas também importadores, distribuidores e retalhistas de peças e acessórios auto.

"O nosso parque de clientes está distribuído pelo território nacional, países africanos de expressão portuguesa e também em Espanha", refere Dario Alves, Diretor Comercial da Inforap, que explica que em termos de distribuição nacional "a esmagadora maioria dos clientes ficam situados fora do distrito de Braga. A distribuição atual conta com 29% de clientes de Braga e 71% noutras regiões".

Do ponto de vista comercial, a Inforap disponibiliza as suas soluções no formato tradicional de licenças vitalícias e no formato de serviço SaaS-Software as a Service. Fornece também serviços de infraestrutura na CLOUD, em

regime de subscrição, IaaS- Infrastruturas as a Service.

Do ponto de vista técnico, a Inforap garante um serviço de proximidade ao cliente através da rede privada de comunicação VPN Inforap. Para além do suporte remoto, a Inforap disponibiliza ainda o serviço de *helpdesk*, o suporte / administração da base de dados e as atualizações dos programas. "Complementarmente, a Inforap dispõe de uma divisão de serviços de sistemas, SisCare, com as competências de consultoria de hardware, sistemas, co-

CONTACTOS

INFORAP

Dario Alves
253 691 577
dario@inforap.pt
www.inforap.pt

municações, redes e soluções de mobilidade", afirma o diretor comercial da Activex.

Como empresa tecnológica, a Inforap está em constante inovação e evolução dos seus serviços, fruto não só do desenvolvimento da própria tecnologia, como da constante avaliação das necessidades dos seus clientes. Dessa forma, são diversas as recentes novidades que a Inforap disponibilizou ao mercado, como são o caso da VisualMobile (uma APP de gestão), do BipBip (Receção da oficina em tablet), do CRM Light (Gestão de atividade de equipas de vendas) e também do GATE (Gestão de Assistência técnica WEB).

A empresa de Braga lançou também o WEI - WEB EDI Inforap. "Esta plataforma irá revolucionar a forma como as empresas de aftermarket comunicam entre si, promovendo automatismos, controlo e eficiência na troca de documentos", refere Dario Alves, que anuncia que a empresa lançou também "soluções de mobilidade para a logística em tablet/PDA, nas áreas do *picking*, receção de mercadorias e inventários".

Refira-se também que a Inforap apresenta novos desenvolvimentos de interfaces com soluções de gestão de armazéns, orçamentação e com subsistemas de marcas de automóveis. Quanto a novos desenvolvimentos, o diretor comercial da Inforap diz que "temos em desenvolvimento o novo DMS/ERP em tecnologias WEB e multiplataforma, de forma a correspondermos com as tendências tecnológicas do mercado".

PUBLICIDADE



O seu especialista em turbos novos e reconstruídos!
Consulte-nos!

www.jrdiesel.pt | geral@jrdiesel.pt | 253578223 | 968080326



JR DIESEL

Crescer para novos rumos

As novas instalações da JR Diesel são o sinónimo não só de que a empresa está a crescer mas também de que se está a preparar para o futuro.

Com novas instalações na Zona Industrial de Vila Nova (Sande), a JR Diesel deu um decisivo passo em frente na sua atividade. Deixou cair algumas ditas parcerias e investiu num equipamento para que pudesse proporcionar aos seus clientes uma rápida resposta na área diesel. "O nosso modelo de negócio sempre teve e terá um enfoque total no cliente. Atualmente não podemos esperar um dia para lhe responder, temos que o fazer o mais rapidamente possível", começa por referir Jorge Ribeiro, gerente da JR Diesel.

A aquisição de um equipamento para reparação de injetores na área diesel permitiu rapidamente (desde janeiro deste ano) responder ao cliente se a solução é a reparação ou reconstruído (Bosch ou marca própria). "Vamos continuar a apresentar soluções aos nossos clientes de elevada qualidade, servindo o cliente na hora, apostando num vasto stock de injetores, turbos ou bombas injetoras", explica o mesmo responsável.

Algo muito importante para esta empresa de

sete profissionais é a formação interna, como forma de preparar a equipa para uma venda mais sustentada e conhecedora, estando a empresa a investir para, em breve, ser certificada como um módulo Bosch na área da injeção diesel. Também ainda no decorrer deste ano a JR Diesel vai contratar um técnico de mecatrónica / comercial pois, no entender de Jorge Ribeiro, "notamos que existe uma dificuldade formativa dos nossos clientes nesta área, recorrendo muitas vezes à JR Diesel para solucionar problemas técnicos".

CONTACTOS

JR DIESEL

Jorge Ribeiro
253 578 223
comercial@jrdiesel.pt
www.jrdiesel.pt

Mantendo a sua especialização na área dos turbos, que é o *core business* da empresa, a JR Diesel tem vindo a crescer noutras linhas de produtos complementares. Recentemente fez um acordo com a Lusilectra para a distribuição das ferramentas Jonnesway, sendo ainda distribuidores das baterias, anti-congelantes e lubrificantes Pador. "Estamos a desenvolver um trabalho muito interessante com as baterias Pador, que devido à sua qualidade não temos tido qualquer reclamação, pelo que queremos também dinamizar os outros produtos desta marca", refere Jorge Ribeiro.

A JR Diesel comercializa ainda consumíveis oficinais, tendo como foco precisamente as oficinas, mas Jorge Ribeiro diz que as vendas para casas de peças têm também vindo a aumentar, nomeadamente nos turbos e sistemas de injeção.

A empresa investiu também nas vendas online, onde tem todo o seu portefólio de produtos, que permitiu a esta empresa alargar o seu leque de clientes para outras regiões, embora Braga, Viana do Castelo e Porto sejam algumas das áreas de influência. "Vamos apostar muito nesta área do online que nos tem trazido excelentes resultados", refere o gerente da JR Diesel, dizendo ainda que "fazemos muitas campanhas para os nossos clientes com resultados muito interessantes".

Com as novas instalações, a empresa vai investir ainda mais na formação externa, já que uma sala de formação ganhará forma no interior do edifício, que servirá clientes mas também fornecedores que queiram promover os seus produtos. ○





MOBILUB

Marcas de referência

A Mobilub representa os Lubrificantes Mobil na região de Braga e Viana do Castelo, mas comercializa também outros produtos para as oficinas, em que o mote é a qualidade.

A Mobilub e a Mobil são indissociáveis. Aliás, o aparecimento da Mobilub em 2008, tem tudo a ver com a distribuição da Mobil no mercado português, já que a empresa é atualmente um dos seis distribuidores autorizados de lubrificantes Mobil. "Temos um negócio perfeitamente montado e estabelecido com a Mobil nos distritos de Braga e Viana do Castelo. Somos também um parceiro técnico dos nossos clientes oficiais, proporcionando-lhes formações com o CEPRA e com a ANECRA", refere Manuela Pereira, Diretora de Vendas da Mobilub, acrescentando que, "nesta altura, estamos numa fase de apostar muito no setor industrial e também para isso temos a marca ideal, como é a Mobil".

Fazendo a distribuição direta às oficinas de Braga e Viana do Castelo, a Mobilub atribuiu a logística das entregas a empresas especializadas, já que "a nossa especialidade são os lubrificantes Mobil e é nisso que nos temos que concentrar para dar mais valias aos nossos clientes e não na venda da logística", refere a mesma responsável, que coordena uma equipa de três comerciais no terreno.

Se grande parte do negócio da Mobilub são os lubrificantes Mobil, existem ainda outras áreas importantes, como é o caso da componente ambiental. "Através da ANECRA e da Associação Industrial do Minho fomos dando aos nossos clientes oficinais o apoio necessário para que cumpram todas as regras ambientais", afirma Manuela Pereira, dizendo que "acabamos por ser os conselheiros de muitos dos nossos clientes na questão ambiental".

A Mobilub comercializa também equipamentos ambientais, tais como bacias de retenção, separadores de hidrocarbonetos, entre outros, correspondendo também às necessida-

des das oficinas.

Outra marca de referência na Mobilub (para os distritos de Braga e Viana) é a Facom. Sendo distribuidor auto há cinco anos nesta região da Facom, Manuela Pereira considera que "todos os anos é cada vez maior a implementação da marca nesta região e fazemos com grande frequência visitas aos nossos clientes com a carrinha de demonstração da Facom. Gerimos também todo o pós-venda e isso é muito importante na relação que temos com os nossos clientes".

Outra importante representação, para toda a região do Minho, que surgiu há três anos no portfólio da Mobilub é a Kenotek (marca de soluções profissionais de lavagem auto). Sendo este produto muito orientado para as lavagens auto, que teve muita aceitação nos concessionários de automóveis, a Mobilub apostou mais uma vez na qualidade. "É um produto que se vende quando se consegue demonstrar a sua elevada rentabilidade. Sendo produtos muito concentrados, quando bem aplicados, consegue-se lavar um carro abaixo de 20 céntimos", assegura a Diretora de Vendas das Mobilub.

Consolidando a sua política de representar marcas de relevo, "não é o preço a razão que nos leva a estar no mercado", diz Manuela Pereira, concluindo que "a nossa postura é pela qualidade e pelo serviço que podemos prestar ao cliente. O nosso desafio diário passa por demonstrar os benefícios dos nossos produtos".

CONTACTOS

MOBILUB

Manuela Pereira
253 331 590
geral@mobilub.pt
www.mobilub.pt

MOTA & PIMENTA

Descrição e profissionalismo

A Mota & Pimenta é uma histórica empresa no setor das tintas e repintura auto, que sempre pautou a sua presença no mercado pela descrição, estando presente em todo o país.

Fundada em 1978, a Mota & Pimenta conta atualmente com 19 trabalhadores sendo uma empresa de capitais 100% nacionais. A empresa oferece aos clientes, para além de tintas, uma vasta gama de produtos vocacionados à manutenção e repintura automóvel, que vão desde os produtos de limpeza até aos mais sofisticados sistemas de repintura.

“Comercializamos produtos de reconhecida qualidade, importados de empresas certificadas internacionalmente, mantendo para tanto, e há mais de uma década, contratos de fornecimento com a maioria dos maiores fabricantes do mundo de automóveis representados em Portugal”, afirma Alexandra Almeida, Diretora Financeira da Mota & Pimenta, dizendo que “só temos mão-de-obra especializada quer na fase comercial quer na fase de instalação e posteriormente em funções de assistência e manutenção. Prestamos ainda formação aos seus clientes e colaboradores no Centro de Formação próprio (aberto em 2005), completamente equipado com a mais recente tecnologia do setor”.

No ano de 2003, e com uma perspetiva de acompanhar o progresso e a modernização, a empresa enveredou pela certificação da qualidade na empresa segundo a norma NP EN ISO 9001:2008, a qual obteve em maio de 2004. Representante de marcas como a DeBeer e a Abel Auto, recentemente introduziu duas novas marcas: Berfar (esponjas e pratos de suporte) e Oslong (discos abrasivos de velcro). Em termos de produtos auxiliares à pintura, destaque para a introdução do vernizes incolores da De Beer 8-714 e 8-614 (secagem rápida). “Os vernizes incolores da De Beer Refinish

dão toque de mestre ao trabalho efetuado. Todos os vernizes incolores da De Beer Refinish são fabricados à base das mais modernas resinas hidróxi-acrílicas e apresentam uma qualidade superior no que respeita à sua durabilidade, resistência aos agentes químicos e proteção contra as radiações UV”, destaca Alexandra Almeida, reforçando que “na Mota & Pimenta procuramos sempre estar na linha da frente no que diz respeito à introdução de novidades, pelo que em 2017 contamos apresentar algumas, que nos permitirão ir ao encontro das mais recentes necessidades dos clientes e do próprio mercado”.

Tendo uma política comercial orientada para o mercado e para o cliente, a responsável da empresa diz que “pautamo-nos por ser uma empresa de distribuição de produtos rápida e eficaz e que, através do nosso centro de formação, fazemos uma distribuição pelos nossos parceiros de um serviço que consideramos essencial que é a formação contínua dos nossos colaboradores e clientes”.

Como representantes de algumas marcas em Portugal, os negócios da Mota & Pimenta são feitos a nível nacional, incluindo as ilhas, tendo uma forte presença no distrito de Braga por motivos de proximidade e de história, no entanto “estamos presentes em todo o território nacional e com crescimento de quota, mesmo fora de Braga”, refere Alexandra Almeida, que concluiu dizendo que “estamos no mercado não com hierarquias mas ao lado nossos clientes/parceiros e junto a eles queremos cada vez ter mais quota de mercado e deixar bem presentes as marcas que representamos no mercado nacional”. ○

CONTACTOS

MOTA & PIMENTA

Alexandra Almeida
252 323 909
financeiro@motapimenta.com
www.motapimenta.com





NEWCAR

Rede nacional

A Newcar é atualmente uma rede de substituição e reparação de vidro, que tem vindo a expandir-se por todo o país, apresentando algumas particularidades.

A Hispanor é detentora do Master Franchising da Newcar, tendo esta empresa a sua sede em Braga, sendo daqui que é gerida toda esta rede oficial ligada ao vidro.

"Neste momento temos 55 centros que fazem a reparação e substituição de vidro automóvel em todo o país, sendo que o nosso objetivo é poder crescer até aos 60 a 65 centros, sendo a restante cobertura feita pelo serviço móvel como já acontece neste momento", refere António Nunes, gestor da rede Newcar, adiantando que "temos ainda acordos com diversas instituições, como é o caso de diversas corporações de bombeiros, onde podemos fazer os serviços de reparação e substituição, já que oferecem condições ideais para este tipo de serviços".

Neste momento a maior parte dos centros Newcar são de pessoas com larga experiência na área e que estão dentro do ramo, sendo eles os donos dos próprios estabelecimentos. "Isso faz toda a diferença, pois são pessoas que se preocupam com o negócio, que valo-

rizam muito o serviço que fazem, que querem que o cliente regresse e que se fidelize", refere António Nunes, que explica que "é uma rede muito preocupada em evitar ao máximo as reclamações, que normalmente trazem custos que se refletem nas suas próprias organizações e, sendo gestores do seu próprio negócio, eles querem evitar ao máximo". Para além desta mais valia para o desenvolvimento do negócio Newcar, António Nunes diz que o conceito de proximidade é também muito importante: "a personalização do ne-

gócio vai ter sempre que existir e as empresas que apostam nisso vão ter uma enorme vantagem no futuro. Este negócio do vidro é muito de proximidade e é nesse sentido que estamos também a trabalhar com toda a rede Newcar".

Uma das preocupações da rede Newcar passa também pela diversificação da própria atividade, que aliás que está precisamente no ADN desta rede, que se iniciou precisamente nos serviços de lavagem e de smart repair. "Incentivamos a que os aderentes da rede possam também dinamizar outros serviços, pois entendemos que isso acaba por ser uma mais valia para o próprio negócio do vidro", refere António Nunes.

Com seis centros da Newcar na região da Braga, a empresa tem nesta região uma forte representatividade, mesmo no meio empresarial, embora grande parte da rede esteja espalhada por todo o país.

Trabalhando diretamente com o automobilista, grande parte do negócio acaba por ser feito via seguradora, tendo a Newcar protocolos com a maior parte das empresas do ramo dos seguros que operam em Portugal. Refira-se que a Gestglass é também uma empresa do grupo que tem sede igualmente em Braga, que faz a importação do vidro, tendo a Newcar como principal cliente, embora comercialize os seus produtos para todos as outras empresas que trabalhem o vidro no mercado nacional. ○

CONTACTOS

NEWCAR

António Nunes
253 300 340
antonio.nunes@newcar.pt
www.newcar.pt

PUBLICIDADE

Fazemos Correr Muita Tinta

COTEQ

Rua de Mazagão, 78 4705-074 Braga | Tel. 253 670 663 | geral@coteq.pt | www.coteq.pt

PDAUTO

Preparar o futuro

A PDAuto inaugurou no mês passado as suas novas instalações em Braga. Para além de ser uma necessidade, este investimento representa ainda um crescimento futuro que a empresa perspetiva ter.

As novas instalações da PDAuto em Braga, bastante amplas e funcionais, são precisamente o oposto daquilo que a empresa tinha no passado. "Era inevitável esta mudança", começa por dizer Paulo Silva, gerente da PDAuto, que explica que "tínhamos um grande problema com a falta de espaço e, por isso, já há muito tempo que a nossa intenção era mudar de instalações".

Dos anteriores 500 m² (divididos por diversas lojas, na zona sul de Braga), as novas instalações têm uma área três vezes superior mas são, acima de tudo, muito mais funcionais para um negócio de retalho de peças. "Com estas instalações quase que recomeçamos a partir do zero, já que houve uma reorganização total da nossa atividade", diz o responsável da empresa.

Agora na PDAuto trabalha-se por marcas e não por produto, ao mesmo tempo que foram reorganizadas todas as atividades da empresa quer ao nível do atendimento ao público, como também no call center, no stock e nou-

tros setores da empresa. "Agora só existem três funcionários a mexerem no stock e os caixeiros estão focados apenas em darem a melhor resposta ao cliente. A reorganização da atividade foi mesmo muito grande", refere Paulo Silva, que explica que "os nossos seis vendedores que estão no terreno têm agora o trabalho muito facilitado, pois sabem que têm agora uma estrutura organizada que lhes permite um melhor suporte nas vendas". Muito importante para a PDAuto é a formação dos seus clientes oficiais. Desse modo, nestas novas instalações está a ser acabado

CONTACTOS

PDAUTO
Paulo Silva
253 031 480
pdvd2005@gmail.com

um espaço próprio para esse fim, dizendo Paulo Silva que "é uma área que consideramos fundamental e que iremos incrementar muito nos próximos anos, agora que vamos ter condições para receber os clientes. Fazer as formações na PDAuto será também um trunfo muito importante nas nossas vendas". Em marcha na PDAuto está um programa de fidelização para os clientes, onde a formação também está englobada.

Apesar de serem maiores as novas instalações, Paulo Silva diz que nem por isso o stock passou a ser maior. "A nossa aposta passará acima de tudo pela otimização do stock, agora tudo o que venha de novo, em termos de marcas e peças, dependerá também muito da nossa associação à RedeInnov", refere o gerente da PDAuto, que continua a tecer rasgados elogios por estar integrado na RedeInnov. Grande parte das vendas da PDAuto são feitas na região de Braga, mas a empresa vende também para fora do distrito, estando presente em todo o Minho e Trás-os-Montes. "Queremos continuar a focar a nossa atividade em Braga, trabalhando com as boas oficinas e com aquelas que querem também crescer connosco", refere Paulo Silva, reforçando novamente que "a forma como estamos agora estruturados permite-nos ter uma excelente organização e isso já se começou a refletir na melhoria da qualidade de serviço ao cliente. É isto que vamos querer continuar a fazer". Refira-se que as novas instalações (com um visual muito apelativo) estão localizadas na Rua Damiana Maria da Silva, em Braga. ○





VIEIRA & FREITAS

O “ter” faz toda a diferença

A Vieira & Freitas é uma referência nacional nas peças para eletricidade e eletrónica auto. A aposta na qualidade e na diversificação do stock permite à empresa ter resposta sempre às solicitações do mercado.

Caracterizada pela comercialização de componentes elétricos e eletrónicos para o setor automóvel, a Vieira & Freitas tem tido uma consistente política de produtos e de distribuição. Não entra na “guerra” das pastilhas, dos filtros e dos produtos de elevada rotação, apostando na especialização em componentes elétricos e eletrónicos que, aliás, tem sido o seu grande trunfo no mercado.

“Somos muito específicos naquilo que temos mesmo em produtos que não têm tanta rotação, mas que sabemos que têm mercado e que praticamente mais ninguém comercializa”, revela Albano Melo, responsável de importação na Vieira & Freitas, dizendo que “temos uma taxa de satisfação de pedidos de 95%, que se deve também à excelente relação que mantemos com os nossos fornecedores diariamente, que nos permite ter sempre a peça, no limite, para o dia seguinte”.

Com mais do que um fornecedor para cada componente, mais de 50% do material que

vende é original (o mesmo fornecedor que abastece as origens), numa aposta clara da Vieira & Freitas na qualidade do produto. “Temos capacidade para comprar na China se quisermos, mas não fomos por esse caminho procurando apenas preço, apostando sim em material de qualidade, como forma de evitar problemas com garantias, e na disponibilidade de stock”, revela o mesmo responsável.

A empresa de Braga comercializa para todo o país, fazendo também algumas oficinas onde

CONTACTOS

VIEIRA & FREITAS

Albano Melo
253 607 324
geral@vieirafreitas.pt
www.vieirafreitas.pt

não existam casas de peças que apostem em material elétrico e eletrónico. “Nem todas as casas de peças estão preparadas para trabalhar o nosso tipo de produto”, explica Albano Melo, dizendo que a grande maioria dos clientes são retalhistas e grossistas de peças que são visitados por uma equipa de seis comerciais / vendedores.

Uma das apostas, como se disse, tem sido o stock, como se prova pelas 5.000 novas referências que a empresa adicionou em 2016, levando o responsável de importação a dizer que “os carros são cada vez mais eletrónicos e têm cada vez mais sensores, o que nos obriga a acompanhar essa tendência e ter cada vez mais variedade no stock”.

Tendo 10 pessoas no Call Center, um dos próximos investimentos da Vieira & Freitas será o site B2B (catálogo online) com ligação ao TecDoc, com o objetivo de ajudar a casa de peças já que, no entender do responsável da empresa, este tipo de peças elétricas e eletrónicas estão mais sujeitas ao erro de identificação.

Com mais de 500 entregas por dia em todo o país (30% das quais de manhã para a tarde), recorrendo a diversos transportadores, a Vieira & Freitas também já vende em Espanha (Galiza) num mercado onde pode vir a investir mais no futuro.

“Os clientes têm muita confiança nos nossos produtos e na nossa disponibilidade de stock, pelo que hoje em dia a questão preço já nem é tão importante”, conclui Albano Melo. ◯

YACCO PORTUGAL

Passo a passo

Agente em Portugal da reconhecida marca francesa de lubrificantes, a Yacco Portugal é uma empresa pequena que faz da proximidade aos seus clientes um dos trunfos principais.

Há muitos anos que Jorge Oehen trabalha com a marca Yacco, sobretudo na região de Braga, apesar de ser o único agente que existe em Portugal desta reconhecida marca francesa.

"A Yacco funciona assim, tem apenas um agente em cada país, estando focados na qualidade e na rentabilidade do negócio e não no preço. Não exigem vendas a qualquer custo mas exigem bom pagamento", começa por referir Jorge Oehen, gerente da Yacco Portugal. Trabalhando com muitos clientes fidelizados à marca, quer oficinas quer casas de peças, a Yacco Portugal vai, passo a passo, tentando conquistar novos clientes. "Temos por política trabalhar com clientes em determinadas áreas e não ter Yacco em todo o lado", refere Jorge Oehen, dizendo que "a política de marca é fazer crescer a marca sustentadamente, com clientes que gostem de a trabalhar e que a valorizem. Na Yacco Portugal também não gostamos de trabalhar com clientes que apenas olhem para o preço".

Os trunfos desta empresa de Braga estão pre-

cisamente na qualidade do produto Yacco, mas também na relação pessoal que é estabelecida com muitos dos clientes oficinais. "Sinto que muitas oficinas precisam de ser acompanhadas e informadas sobre lubrificantes, como valorizam quem lhes possa dizer qual o tipo de óleo mais indicado para cada tipo de carro", refere Jorge Oehen, que apresenta como trunfo o facto de trabalhar diretamente com a fábrica onde são produzidos os lubrificantes, que "me permite estar sempre atualizado, passando esse conhecimento para os clientes, como ter acesso aos mais modernos lubrificantes, in-

CONTACTOS

YACCO PORTUGAL

Jorge Oehen
253 218 199
geral@yacco-portugal.com
www.yacco-portugal.com

clusivamente com homologações das marcas. Também a qualquer questão técnica colocada pelo cliente, a fábrica dá todo o apoio".

Diz o responsável da Yacco Portugal que têm sido estes os argumentos que têm levado a que muitos dos seus clientes estejam fidelizados à marca. Aliás, para Jorge Oehen, a gama de produtos Yacco está muito bem estruturada, permitindo aos clientes uma correta identificação do produto, o que também acaba por facilitar as vendas. "A marca Yacco tem um posicionamento, em termos de qualidade de produto, que a coloca entre as marcas de topo que estão no aftermarket", refere Jorge Oehen. Na internet, no site da Yacco Portugal, está disponível toda a informação dos lubrificantes, facultando esta empresa as fichas técnicas em português aos clientes.

A distribuição dos lubrificantes é feita por transportador, mas também pela Yacco Portugal em toda a região. A equipa comercial da Yacco Portugal são duas pessoas, tendo ainda um outro comercial a vender na região centro, estando em equação poder voltar a abordar o mercado de Lisboa.

"Apenas vendemos os produtos da Yacco e não temos peças nem outros produtos que nos permitam concorrer com os grandes grossistas junto das casas de peças. Por isso, apostamos na proximidade e na qualidade dos produtos Yacco para nos diferenciarmos, apoiando quem valoriza trabalhar com esta marca", conclui Jorge Oehen. ◯

