Dossier

PLATAFORMAS B2B

Salto para o digital

As plataformas B2B têm-se tornado mais completas e sofrido melhorias, acompanhando a evolução tecnológica do aftermarket e mostrando-se essenciais, num momento em que os negócios mais presenciais sofrem com as consequências do Covid-19

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

O mundo caminha para uma era cada vez mais digital, e, no aftermarket, as empresas acompanham esta evolução tecnológica e mudança nos hábitos de compra, com a introdução e melhoria contínua de plataformas de venda de peças online B2B, que são já uma parte importante do dia-a-dia deste mercado e tornam o seu negócio cada vez mais abrangente, trazendo aos clientes o acesso mais rápido à informação, mostrando-se também um importante canal de comunicação entre parceiros. "A renovação geracional, bem como uma necessidade premente de ser mais rápido que a concorrência, levou a que os nossos parceiros comerciais e o mercado, em geral, adoptassem este tipo de plataformas", afirma Tiago Domingos, da Auto Delta. Eduardo Barros, da Bombóleo, segue a mesma linha de pensamento: "À velocidade com que os negócios se fazem, a destreza e rapidez da informação são primordiais. Cada vez mais as plataformas B2B farão parte deste negócio". Estas plataformas "agilizam, aceleram e facilitam todo o processo de identificação, cruzamento, articulação e faturação", acrescenta Carlos Gonçalves, da Filourém.

O facto de os clientes poderem atualmente consultar e comparar diversas plataformas B2B, segundo Pedro Proença, da Create Business, "aumenta a transparência da informação, logo o poder do cliente e uma maior necessidade de nos diferenciarmos". Para Cristiana Costa, da Vieira & Freitas, este fator leva a que a informação seja muito melhor, e assim o cliente possa consultar os diferentes preços de mercado. Para Paulo Agostinho, da AleCarPeças, este aspeto "trouxe mais responsabilidade, pois rapidamente o cliente tem uma solução, sem que tenhamos qualquer intervenção comercial. Mais que a questão preço, a questão da disponibilidade tornou-se crítica, pois sem stock e com um preço extraordinário, não se fazem vendas". Tiago Domingos é da opinião que a disseminação das plataformas foi um fenómeno positivo para todos os players do mercado, com especial enfoque nos retalhistas. "O facto de poderem aceder a múltiplas plataformas ao mesmo tempo conseguiu transmitir-lhes um maior poder de negociação perante os grossistas ao nível de preço e permitiu uma melhor análise das necessidades reais do seu stock. O fenómeno logístico das peças por si seguiu a lógica de um mercado onde a capacidade de chegar melhor e mais rápido é decisiva para marcar a diferença".

FUTURO

Segundo os vários responsáveis contactados pela PÓS-VENDA, o futuro será o incremento das funcionalidades que tragam mais comodidade e interatividade com os clientes, evoluindo, por forma a estas plataformas ficarem mais simples e rápidas, com toda a informação que o cliente precisa para a consulta de preços e pedidos de peças. José Correia, da Auto Recto, afirma que "serão incrementados novos métodos, sempre em função dos clientes, com a expectativa de se conseguir criar uma maior comodidade na

realização das compras e uma organização e gestão cada vez melhor das encomendas". Por sua vez, Vasco Peres, da Autozitânia, é da opinião que estas plataformas "irão tendencialmente abranger também os serviços, ou seja, as oficinas. Num modelo híbrido, que incorpore plataforma B2B e B2C, o cliente final conseguirá agendar a reparação do seu carro na oficina da sua preferência, e a oficina conseguirá encomendar as peças necessárias a essa reparação". No entender de Rui Lopes, da RPL Clima, o futuro passará pela qualidade e rapidez da informação, e, para Ricardo Figueiras, da AZ Auto, um dos grandes passos na encomenda de peças será a previsualização das peças em 3D, com todos os pormenores assinalados. "Isto ajudará na identificação das peças por parte dos clientes. Outra grande funcionalidade será a automatização de encomendas. Ligar os stocks dos clientes aos nossos e assim poder garantir um stock saudável no cliente, mantendo um fornecimento constante e que se adequa ao consumo. Um dos grandes avanços que iremos registar é o pedido de peças por fotografia ou vídeo", conclui. ⬢

QUESTÕES

1 – Quais são as principais características da vossa PLATAFORMA B2B?

2 – Quais as mais recentes funcionalidades da vossa PLATAFORMA B2B?

PEÇAS

Autopeças Cab
André Cruz
www.autopecas-cab.pt

1 – As principais características da plataforma são: ter sempre o preço e o stock atualizado diariamente das 4 lojas da Autopeças Cab, o que fez com que muitos clientes com um simples clique tenham os preços que precisam, sem necessidade de telefonar para as lojas. Também ficam logo a saber em que lojas é que existe stock das peças que precisam.

2 - A nossa plataforma é de fácil acesso e está pensada para ser de rápida consulta. Recentemente foi melhorada a rapidez da plataforma, bem como uma nova máscara. A plataforma também ficou a disponibilizar as igualdades de produtos em que o cliente procura uma marca de pastilhas que temos em stock mas também lhe é fornecida outra marca igual com diferente preço.

Bombóleo
Eduardo Barros
www.bomboleo.com
www.iberoturbo.com

1 – Pesquisa de peças por matricula da viatura, pesquisa por equivalência Tecdoc, base de dados própria, campanhas específicas para os utilizadores, consulta/download de preçários, visualização do histórico das encomendas e conta corrente.

2 - Módulos de devolução de peças e acompanhamento do estado da devolução, visualização dos valores de compras dos clientes por marca e família de produto.

Leirilis
Ana Rita Soares
www.dpautomotive.pt
www.leirilis.com

1 – Identificação de viatura (com ou sem matrícula) e de peças através de TecDoc, Acesso a programa de orçamentação com dados de origem, identificação de pneus, consultar stocks, preços e realizar encomendas, cada cliente tem acesso a vários dados, como histórico de compras, conta corrente, evolução de compras, entre outros.

2 - O chat em tempo real, onde o cliente pode tirar dúvidas sobre o produto; multicarrinhos, onde o cliente pode ter um carro de compras por cada viatura e, ao fechar a encomenda, vai receber uma encomenda por cada veículo, otimizando assim o tempo na oficina; o portal de devoluções, onde pode devolver uma peça ou pedir a garantia da mesma.

bilstein group
Filipa Pereira
orders.bilsteingroup.com

1 – A WebShop destaca-se pela facilidade e disponibilidade de utilização, tornando-se uma ferramenta de fácil acesso e uso por parte dos nossos clientes. Além da ligação direta ao catálogo de pesquisa online, partsfinder, a WebShop tem ainda a grande vantagem de centralizar diferentes serviços tais como devoluções, garantias e discrepâncias. Esta é uma plataforma que permite aos clientes tratarem de todos os serviços relevantes com o bilstein group num único sítio, sem necessidade de visitarem inúmeros sites.

2 - A WebShop caracteriza-se por ser uma plataforma em constante desenvolvimento e evolução, não só através de sugestões internas, mas sobretudo através da auscultação de necessidades e feedbacks dos nossos clientes. Destacamos a possibilidade de os clientes puderem consultar todo o seu histórico de encomendas, devoluções, garantias e discrepâncias; a ligação direta não só ao catálogo, mas também ao Portal das Faturas; a possibilidade de importar encomendas através de um ficheiro e de deixar referências pendentes de disponibilidade para envio mais tarde, quando não existe stock. Os clientes podem guardar carrinhos de compras para mais tarde e fazer download de encomendas anteriores ou atuais através de um ficheiro excel. É comum surgirem novas funcionalidades com alguma rapidez na medida em que acreditamos que uma plataforma B2B precisa de estar em constante harmonia com o mercado e com as necessidades dos clientes.

RPL Clima
Rui Lopes
www.rplclima.com

1 – É uma plataforma que está integrada com o nosso sistema ERP, o que permite que toda a gestão de clientes e produtos seja efetuada neste sistema e refletida na plataforma. Navegação orientada para este tipo de negócio. Aproveitando a larga ex-

PUBLICIDADE
filourém PEÇAS AUTO
'15 PME líder '19
Visite-nos na loja online www.filourem.com Mais de 22.500 referências!
MAHLE · I.J.S. GROUP ORIGINAL PARTS · ORIGINAL BIRTH · BOSMA for better life · FI.BA filter · TOKIO filter · topran · teloo · STC
HUTCHINSON · ebi · JapKo · BREMSI · Lecoy · ITALCAR · VAICO · VEMO · MEYLE
www.filourem.com Rua do Ribeirinho nº9D Apartado 158 2494-909 OURÉM Telf. 249 541244 / Fax 249 541357 geral@filourem.com

periência neste ramo, foi desenvolvida uma plataforma B2B de acordo com as nossas especificações e adaptada às necessidades dos clientes.

2 - Não prevemos novas funcionalidades, mas estamos em constante melhoria, analisando o feedback dos clientes, vamos ajustando os procedimentos, por forma a termos uma plataforma de fácil navegação e intuitiva, permitindo aos clientes realizarem diferentes processos em poucos cliques.

Europeças

Luís Silva

www.europecas.pt

1 – A plataforma B2B Europeças é exclusiva para clientes com conta de crédito aberta na companhia. Como principais características inclui: base de dados TecDoc interna, identificação de peças auto por marca e modelo, por matrícula, código de motor ou por pesquisa directa da referência da peça, identificação de equivalências e referências OEM, stocks e preços no momento, documentos técnicos com informação relevante nas principais linhas de produto, incluindo instruções para montagem de peças, fichas técnicas/segurança para lubrificantes ou informação técnica dos fabricantes de peças, notícias de novos produtos, informação financeira para o cliente com plafonds disponíveis/utilizados e informação de faturação.

2 - A plataforma Europeças está em constante desenvolvimento. À base de dados TecDoc "clássica" a Europeças adicionou um módulo de Anotações. Este módulo é um novo separador dentro da referência pesquisada onde são colocadas especificamente para a referência pesquisada, informações técnicas do fabricante ou vídeos de montagem, evitando a procura no arquivo de documentação técnica. Damos, assim, uma solução completa para a peça pesquisada, que inclui o seu fornecimento e apoio técnico conjunto.

Filourém

Carlos Jorge Gonçalves

www.filourem.com

1 / 2 – A principal função da nossa plataforma prende-se com a possibilidade de os nossos clientes poderem, de forma rápida e intuitiva, fazer pedidos. É a nossa principal fonte de vendas, quando comparada com outros meios. Além das vendas, é uma poderosa base de dados, que contem informações diversas sobre as várias linhas de produtos do nosso stock, publicamos campanhas, mostramos as nossas novidades, entre outras possibilidades. Após o nascimento do site, numa fase posterior ele foi ligado ao TecDoc e mais tarde ao sistema de matrículas; isto permite um enorme cruzamento e articulação de referências, através da referência OE ou de uma qualquer marca específica, o que facilita também imenso todo o processo de identificação do veículo e mais ainda da peça que especificamente se procura. Destacamos um pormenor que consideramos ser uma mais-valia: usamos e temos o TecDoc, mais como suporte e estando na retaguarda para a procura de referências, não aparecendo em primeiro plano. Isto significa, que no nosso site, apenas aparecem os itens e as referências que temos no stock da nossa empresa, podendo não estar disponíveis de momento; não aparecem portanto, imensas referências de uma determinada peça, que não temos e nunca tivemos no nosso portefólio de produtos. Torna a pesquisa mas rápida, acessível e verdadeira.

AleCarPeças

Paulo Agostinho

www.alecapecas.pt

1 – Temos duas plataformas: uma mais vocacionada para oficinas e outra para o retalho. São plataformas pensadas para diferentes tipos de clientes com necessidades específicas, que garantem ferramentas técnicas e comerciais vitais para o seu dia-a-dia. Identificar material com ou sem utilização de matrícula, tendo por base TecDoc, acesso a dados técnicos (TECRMI, Auto Data), gerir garantias e créditos, consultar stock de fábrica, históricos de encomendas e orçamentos, contas correntes, são algumas das funções que estão disponíveis e permitem ao cliente uma elevada eficiência.

2 - Integrámos o módulo de gestão de garantias e devoluções, consulta de stock direta ao fabricante e dados técnicos Auto Data, neste caso na plataforma direcionada para as oficinas.

Autozitânia

Vasco Peres

www.autozitania.pt

1 – Consulta de stock, encomendas online 24h por dia, identificação de peças através de um grande leque de opções: marca e modelo, por matrícula, número de chassis, referência cruzada ou por características do artigo.
2 - Recentemente, incorporámos na nossa plataforma a gestão por parte do cliente de pedidos de garantias e devoluções, bem como a identificação de pneus.

AZ Auto

Ricardo Figueiras

www.azauto.pt
www.mcoutinhopecas.pt

1 – Os nossos portais têm como principais características serem a extensão mais completa das nossas empresas junto dos clientes. Através das nossas plataformas é possível, consultar preços e disponibilidades; encomendar as peças, com vários horários de entrega e acima de tudo, consultar o saldo, as faturas emitidas, as faturas a pagar e fazer devoluções. Fomos certamente a primeira empresa a simplificar e automatizar o processo de devolução de peças. Sendo feito de inicio ao fim pelo cliente, através do nosso portal.

2 - Os nossos portais encontram-se em constante mutação. Não podemos assinalar uma funcionalidade, porque, como o desenvolvimento das plataformas foi feito "dentro de portas", podemos adaptar os portais às necessidades de diferentes clientes. Transformamos assim a tecnologia, num fato à medida de cada cliente, ou grupo de clientes.

Auto Recto

José Correia

www.autorecto.com/b2b

1 - Dispomos de um catálogo por tipo de produto e uma identificação por referência. No catálogo por tipo de produto, o cliente pode navegar pelo menu em árvore, encontrando entre as categorias e sub-categorias, o tipo de peça que necessita. No catálogo por referência, basta inserir uma referência de produto no campo de pesquisa para que lhe sejam apresentadas as peças que temos disponíveis por equivalência direta, bem como componentes para reparação das mesmas, no caso de motores de arranque ou alternadores, por exemplo. Existe, portanto, uma necessidade de manter tudo atualizado, para que o cliente tenha sempre acesso a todos os produtos existentes no momento.

2 - A mais recente funcionalidade implementada foi "Nós ligamos!". Quando o cliente, por algum motivo, não consegue entrar em contacto com os nossos colaboradores, pode deixar preenchido um formulário simples com nome e contacto telefónico para entrarmos em contacto assim que nos seja possível.

Nipocar

Luís Magalhães

www.nipocar.pt

1 – A nossa plataforma disponibiliza es-

AUTOZITÂNIA

UM MUNDO DE PEÇAS AO SEU DISPOR

Instale já!

APP

Catálogo & Webshop

Get it on Google play

Available on the App Store

Esta aplicação permite consultar o stock e os preços dos nossos produtos, fazer encomendas, fazer orçamentos personalizados por viatura e consultar informação técnica para reparação auto em qualquer local e a qualquer momento. A opção de pesquisa, para além da procura por marca, modelo, produto e referência permite ainda a procura por busca gráfica ou através de matrícula. E ainda inclui as bases de dados: Tecdoc, Autodata, HaynesPro e Eurotax.

www.autozitania.pt

Autozitânia | Catálogo | Youtube | Facebook | Instagram

TÜVRheinland CERTIFIED

Management System ISO 9001:2015

www.tuv.com ID 9105055071

sencialmente duas formas de o utilizador pesquisar o produto que pretende: através de um catálogo em que o utilizador faz a sua pesquisa pelo modelo de viatura e através da referência de origem da peça. Sobre a primeira opção, o utilizador pode encontrar o modelo que pretende através de dados da viatura como a marca, o modelo e o ano de fabrico do carro ou através de uma pesquisa ilimitada por matrículas. Para o utilizador efetuar uma encomenda e a confirmação da mesma, está disponível uma área própria. Na primeira página o utilizador pode ainda encontrar as nossas novidades. Outra característica importante é o apoio fotográfico das peças comercializadas na plataforma.

2 - Temos vindo a adotar novas funcionalidades ao longo do tempo, com o objetivo de oferecer sempre o melhor para o cliente, quer em informação quer na navegação do nosso site. Vão surgir algumas novidades relativamente à nossa plataforma B2B. Estamos a prepará-la para melhorar a experiência do utilizador na consulta e na compra. Também haverá mais informação relativamente à especificidade das peças que o cliente procura, como por exemplo, medidas, grafismo, etc.

MSCar

Filipa Silva

www.mscar.pt

1 – Consultar preços e disponibilidade de peças, efetuar orçamentos, realizar encomendas de peças, consulta da conta corrente, consulta de campanhas em vigor.

2 - Iremos alargar as formas de pagamento disponíveis e criar uma área de peças de oportunidade. No decorrer do próximo ano a plataforma irá ser otimizada para utilizações móveis (tablets e smartphones).

Auto Delta

Tiago Domingos

www.autodelta.pt

1 – Esta plataforma, desenvolvida em parceria com a TecAlliance, conta com uma quantidade e diversidade de dados técnicos das peças e viaturas bastante assinalável, capaz de clarificar qualquer dúvida. Depois, visto que estamos a falar da plataforma B2B da Auto Delta, os nossos parceiros comerciais podem confirmar todo o nosso stock, seja nas instalações de Leiria ou na filial de Castelo Branco. Para além da funcionalidade da pesquisa por matrículas, crucial para uma melhor análise, também existe a possibilidade de, verificando as marcas distribuídas pela Auto Delta, solicitar o envio de alguma peça que não faça parte do nosso stock.

2 - A última actualização teve em conta uma maior fiabilidade e rapidez de informação transmitida aos nossos parceiros comerciais. Tanto a informação de stock distribuído pelas nossas duas unidades, bem como uma estrutura de preço mais simplificada passou a estar visível na nossa plataforma. É essencial salientar que todas as alterações resultam de uma auscultação ao mercado, procurando responder às mais diversas necessidades daqueles que connosco trabalham.

LD Auto

Cátia Neves

www.ldauto.pt

1 – No nosso portal o cliente pode fazer encomendas, consultar preços e disponibilidades de stock em todas as nossas oficinas, pode consultar artigos técnicos, aceder à sua conta corrente e pendentes, fazer download de documentos e consultar histórico de reparações, de viaturas ou componentes.

2 - A nossa plataforma é muito recente, está em funcionamento há menos de um ano e estamos constantemente a introduzir melhoramentos. Os mais recentes e que estarão disponíveis em breve para todos os clientes profissionais são a possibilidade de introduzir todos os pedidos de devoluções e reclamações através do portal e posteriormente fazer todo o rastreamento do processo.

Vieira & Freitas

Cristiana Costa

www.vieirafreitas.pt

1 – A nossa plataforma é bastante intuitiva, com grande qualidade nos dados fornecidos, contendo um grande leque de marcas. O cliente pode identificar as peças, pelo número de quadro ou escolher a marca, modelo e versão do veículo. Existe também a possibilidade de efetuar equivalência de peças, visualizar imagens das peças, bem como a sua disponibilidade e preço.

2 - A principal funcionalidade desta nova plataforma, é a integração do módulo TecDoc inside.

Create Business

Pedro Proença

www.createbusiness.pt

1 – Catálogo de peças e pneus, gestão de orçamentos de call center, histórico de encomendas, gestão de apoio técnico e gestão da conta do cliente com a Create.

2 - A plataforma tem tido várias iterações, sendo que temos procurado melhorar as funcionalidades, já que todas elas existem à bastante tempo.

Pacec

Luís Trindade

www.pacec.pt

1 – A plataforma é, na sua essência, uma plataforma de compras. São disponibilizadas algumas ferramentas e ajuda para identificação, mas a plataforma não pretende nem deve substituir os sistemas adequados para a correcta classificação de peças. Foi concebida com total foco no utilizador, simplificando-a a um campo único de pesquisa, e a um acesso ao catálogo geral para estudo extensivo da nossa oferta, e privilegiando o menor número de passos até à concretização da encomenda.

2 - Não têm sido adicionadas novas funcionalidades visíveis. Têm sido feitos melhoramentos em backoffice, para agilizar o tempo de resposta à pesquisa e os timings de actualização de informação disponível.

Gamobar

Diogo Almeida

www.gamobarpecas.pt

1 – As principais características da nossa plataforma são as seguintes: as encomendas são processadas automaticamente pelo nosso sistema, o que faz com que o cliente tenha a possibilidade de não ter que utilizar o nosso atendimento telefónico, através do portal tem acesso às mesmas informações, como por exemplo: visualização das previsões das encomendas; possibilidade de consulta da conta corrente; acesso direto ao nosso stock e campanhas em vigor; disponibilizamos também a opção de carregar stock no Portal como forma de o escoar, o que nos permite também termos acesso às peças disponibilizadas por um vasto leque de clientes; estamos também a apostar no registo de devoluções através da nossa plataforma, tornando assim o processo mais célere e mais automatizado.

2 – Permite ao cliente escolher o ponto de entrega, sendo possível alterar a rota de expedição aquando da encomenda. Estamos neste momento a desenhar uma versão 2.0, onde irão aparecer novas funcionalidades, que serão uma mais-valia, melhorando a experiência do utilizador.

UTILINX

Liliana Fernandes

www.utilinx.pt

1 – Trata-se de uma plataforma simples, intuitiva e moderna. Qualquer pessoa poderá aceder facilmente à plataforma.O cliente efetua a encomenda ao adicionar ao carrinho de compras o produto que pretende, preenche os dados pessoais solicitados para faturação e

entrega, escolhe o método de pagamento que preferir entre Paypal, transferência bancária, referência multibanco ou envio à cobrança e o respetivo método de entrega. Após alguns minutos, tanto o cliente como nós recebem formulário de confirmação de encomenda. Verificamos a correta inserção dos dados, procedemos à faturação, embalo e envio do pedido. O acompanhamento pós-venda , no sentido de dar apoio ao cliente ao ajudá-lo a fazer seguimento da entrega da encomenda é uma grande aposta da nossa plataforma. A plataforma permite-nos acompanhar o crescimento de vendas, os registos efetuados, os produtos que o cliente tem adicionados ao carrinho, as promoções, os stocks, entre outros. No que diz respeito à divulgação, apostamos, acima de tudo, em estratégias eficazes de publicidade online, nomeadamente recorrendo às palavras-chave/SEO keywords. Desta forma, esteja onde estiver, o cliente poderá através de uma simples referência ou título de um produto de encontrar-nos com facilidade nas primeiras páginas do Google.

2 - Desde dezembro de 2019 estabelecemos uma parceria com a empresa Polaca ECU Services com a função de agentes oficiais. Os pioneiros no País a disponibilizar tanto emuladores como equipamentos de diagnóstico e teste produzidos por esta empresa. Desta forma e tendo stock ou fácil acesso aos produtos, os clientes poderão adquiri-los ao mesmo preço que o praticado pela empresa, sendo que o período de entrega é menor.

PNEUS

Rodrigues Tyres

José Saraiva

www.rodriguestyres.pt

1 – A nossa plataforma tem um nível de design muito acima da média do setor e é de navegação muito fácil. Além disso, é realmente uma ferramenta que facilita muito a nossa relação com o cliente.

2 - O módulo de reclamações e o método de pagamento por MB.

RS Contreras

José Enrique Carreiro Boullosa

www.rscontreras.pt

1 - É uma web "user friendly", muito simples e intuitiva. A simplicidade é tal, que os nossos clientes podem fazer uma encomenda com só 3 clicks. Alem disto a web oferece todo tipo de informações tanto a nível de produto, serviços de entrega, campanhas e do próprio cliente.

2 - As últimas funcionalidades implementadas têm a ver com a gestão de reclamações e devoluções. De qualquer forma, a web está constantemente e evoluir e a ser melhorada.

S. José Pneus

Luís Aniceto

www.sjosepneus.com

b2b.sjosepneus.com

1 – A nossa plataforma permite realizar encomendas online, ver produtos que estão em promoção, visualizar o piso e características do pneu, ver o stock disponível e a previsão de chegada do mesmo. É muito interativa e "user friendly", permitindo ao cliente fazer toda a gestão dos seus pedidos, consulta de preços e gestão de conta com a S. José na hora.

2 - Recentemente, aquando da introdução do novo logo da S. José, também a nossa plataforma sofreu uma remodelação de imagem, ficando mais apelativa e a transmitir melhor os valores da empresa. Aliando a diversificação da oferta, tanto ao nível da gama de pneus, como das marcas em oferta e das medidas disponíveis, ao nível do e-commerce parece-nos dos portais de venda mais completos no mercado em que nos inserimos.

EuroTyre

João Madeira

www.eurotyre.pt

1 – É um portal de pesquisa de fácil utilização, Toda a informação da conta online, campanhas simples e periódicas, integração TecDoc, formação contínua, apoio técnico permanente, site de vendas online para parceiros B2C, personalizável. No caso dos pneus: pesquisa por medida / marca / segmento e tipo de veículo / largura / perfil / jante / índice de carga / índice de velocidade / DOT / demo / tecnologia RunFlat; câmaras de ar e consumíveis de pneus. O utilizador pode verificar toda a informação da sua conta, stock nos partners, fazer pedidos de devolução, registar reclamações em relação a um produto, calcular as suas margens ou definir margens específicas para usar o portal em modo B2C, consultar conta corrente, histórico de pesquisas, histórico de compras, etc, num modo de Self Care, onde pode cuidar de toda a informação própria.

2 - Mais recentes, categorias de produto com ícones separados para uma pesquisa mais otimizada, mas o suporte ao portal é contínuo e permanente, com atualizações e melhorias diárias. Estamos atentos às necessidades dos nossos clientes e em constante contacto para compreender quais as funcionalidades úteis das ferramentas a implementar.

PAIXÃO
PELA
QUALIDADE!

KRAUTLI 30 ANOS EM PORTUGAL 1990 - 2020

30 ANOS
DE ACTIVIDADE
EM PORTUGAL

BERU SONAX Remy
Continental MANN FILTER
PIERBURG NGK SPARK PLUGS NTK TECHNICAL CERAMICS
NGK SPARK PLUGS (U.S.A.), INC.
TEXTAR YUASA BATTERY VDO
Valvoline brembo
SCHAEFFLER LUK INA FAG RUVILLE SACHS

contact@krautli.pt
www.krautli.pt

Para além das peças, que outros produtos ou serviços comercializam através da PLATAFORMA B2B?

André Cruz, Autopeças Cab	Além da consulta dos preços e stock das 4 lojas, os utilizadores podem consultar catálogos em PDF dos nossos fornecedores e também têm disponível os links para os catálogos online dos nossos fornecedores.
Eduardo Barros, Bombóleo	Para já não temos mais serviços, mas estamos a estudar/desenvolver uma nova funcionalidade.
Ana Rita Soares, Leirilis	Além das peças, os nossos clientes poderão adquirir pneus, produtos de chapa, ter acesso a um programa de orçamentação e informação técnica e inscrever-se em ações de formação.
Rui Lopes, RPL Clima	Além de peças, estamos a apostar na formação e temos aproveitado a nossa plataforma para promover a mesma.
Luís Silva, Europeças	A Europeças comercializa todos os produtos do seu portfolio através da plataforma B2B, ou seja, os mesmos que podem ser adquiridos ao balcão.
Carlos Gonçalves, Filourém	Facilitamos um conjunto de informações e novidades sobre os nossos produtos, mas comercializar, só transacionamos peças aftermarket.
Paulo Agostinho, AleCarPeças	Só comercializamos peças auto, lubrificantes e baterias. Todos os serviços, incluindo os dados técnicos, fazem parte do pacote de serviços que oferecemos aos nossos clientes, sendo tendencialmente sem custos para o utilizador.
Vasco Peres, Autozitânia	Para além das peças, disponibilizamos também dados técnicos, identificação e venda de pneus, gestão de garantias e devoluções, informação de campanhas e ferramentas de orçamentação.
Ricardo Figueiras, AZ Auto	Fornecemos todas as características técnicas das peças, que constam dos catálogos digitais, aos quais as nossas plataformas vão recolher informação.
José Correia, Auto Recto	Existem vários dados/documentos técnicos de marcas com que trabalhamos, mas todos estão ao dispor do nosso cliente gratuitamente.
Luís Magalhães, Nipocar	As peças são o único produto que comercializamos. A nossa gama de produtos abrange peças de carroçaria, como capots, guarda-lamas, grelhas de radiador e peças de mecânica, tais como correias de distribuição, tensores, filtros, pastilhas de travão e discos, entre outros.
Filipa Silva, MSCar	Na nossa plataforma B2B é possível encontrar peças originais, pneus e lubrificantes.
Tiago Domingos, Auto Delta	Por enquanto, a nossa plataforma encontra-se exclusivamente dedicada à comercialização de peças e acessórios para automóveis. Porém, sendo esta ferramenta alvo de um processo contínuo de avaliação, outras funcionalidades poderão estar disponíveis, se o aftermarket nacional o pretender.
Cátia Neves, LD Auto	Aproveitamos o nosso portal de cliente para divulgar/publicar diversos artigos técnicos desenvolvidos pelos nossos técnicos.
Cristiana Costa, Vieira & Freitas	Para já, ainda só as nossas peças.
Pedro Proença, Create Business	Todas as referidas, pneus, dados técnicos e formação.
Luís Trindade, Pacec	Está definida, para um futuro próximo, a disponibilização de mais informação técnica.
Diogo Almeida, Gamobar	Para além das peças, também comercializamos pneus. Na nossa plataforma, dispomos de um menu específico para esta pesquisa, dando, desta forma, a possibilidade ao cliente de conseguir filtrar pelas diversas características do pneu.
Liliana Fernandes, Utilinx	De momento comercializamos peças, equipamentos, acessórios e software de eletrónica automóvel.

Para além dos pneus, que outros produtos ou serviços comercializam através da PLATAFORMA B2B?

José Enrique Carreiro Boullosa, RS Contreras	A R.S.Contreras comercializa exclusivamente pneus.
Luís Aniceto, S. José Pneus	Promovemos a venda de pneus novos das diversas gamas, pneus recauchutados, câmaras de ar e jantes de camião e para aplicação agrícola.
João Madeira, EuroTyre	Nas peças, disponibilizamos: pesquisa por matrícula ou referência específica da peça / marca, modelo de veículo e motor / código específico de motor; distribuição: kts distribuição, correias, tensores; embraiagem: kits embraiagem, kits DMF, rolamentos; escovas; filtros: ar, combustível, óleo, habitáculo, etc.; suspensão e direção: amortecedores, rolamentos, transmissões, juntas homocinéticas, caixas de direção, ponteiras de transmissão, braços de suspensão, triângulos, foles, apoios amortecedor; travagem: discos, pastilhas, hidráulica, maxilas, super kits; motor: polies, termostatos, válvulas, radiadores, bombas de água, apoios de motor, velas de ignição, velas de aquecimento; lubrificantes: pesquisa por referência de artigo ou pesquisa rápida por código de aprovação; pesquisa por marca do lubrificante de motor, ou lubrificantes para outras aplicações, óleo travões, caixa, etc.; baterias; consumíveis: pesquisa com ícones separados por remendos, sprays, aditivos, escovas, lâmpadas, anticongelante, velas e retentores; equipamentos: ferramentas e máquinas.
José Saraiva, Rodrigues Tyres	Na nossa plataforma ambém se pode encontrar baterias e jantes.

EU

EVOLUIR

Oferta multimarca e multissegmento
Ampla oferta e entregas no próprio dia
Atendimento personalizado
Tecnologia
Programas de apoio à oficina

Nex®

A cada dia… mais próximo de si

www.nextyres.pt | geral@nextyres.pt | +351 219 540 500

MICHELIN PIRELLI GOODYEAR DUNLOP Continental BRIDGESTONE Kleber*
AVON TYRES* BLACKLION* BFGoodrich COOPERTIRES KUMHO TYRE* RIKEN* TAURUS*
Rapid* OZKA* TRELLEBORG ALLIANCE GOODYEAR FARM TIRES* Goldentyre* METZELER MOTORCYCLE TYRES

* Marca distribuída em exclusivo

Data de Lançamento

2005	2006	2007	2009	2012	2013
Nipocar	Bombóleo	Auto Delta	S. José Pneus	CreateBusiness	Autozitânia
		Europeças	RS Contreras	Autopeças Cab	Leirilis
		Filourém			
		EuroTyre			

2014	2015	2016	2017	2018	2019
MSCar	AleCarPeças	Auto Recto	Gamobar	bilstein group	Rodrigues Tyres
		RPL Clima	Pacec	UTILINX	LD Auto
		AZ Auto			Vieira & Freitas (PLATAFORMA RENOVADA)

As plataformas B2C, pelos baixos preços que praticam, são uma ameaça às plataformas B2B?

Eduardo Barros BOMBÓLEO
"Sim e não. O preço é importante e em produtos com pouca tecnologia e "do it" percentualmente elevado, é um problema. Mas em produtos mais técnicos já não é tanto assim, pois a intervenção/ajuda humana é insubstituivel".

André Cruz AUTOPEÇAS CAB
"Não, porque existem vários fatores que o cliente tem de ter em conta como a entrega rápida e o stock logo disponível no dia para envio, além das lojas abertas de atendimento ao público, em que o cliente tem também o apoio que precisa em caso de devolução, reclamação do material ou em caso de dúvidas de identificação das peças".

Ana Rita Soares LEIRILIS
"Não, pois o consumidor final precisa sempre de alguém com conhecimento para a montagem da peça ou reparação do veículo e com o tempo vai perceber que não é vantajoso adquirir o material nestes locais".

Filipa Pereira BILSTEIN GROUP
"As plataformas B2C não representam uma ameaça às plataformas B2B. Ambas se destinam a públicos consideravelmente diferentes e operam em âmbitos também diferentes".

Rui Lopes RPL CLIMA
"Fazem parte deste novo mundo, temos que nos habituar a conviver com o B2C".

Paulo Agostinho ALECARPEÇAS
"Mais que uma ameaça, provocam desconforto na cadeia de distribuição, pelo preço que muitas vezes aí é praticado. Vender artigos técnicos, que necessitam de aplicação por técnicos especializados numa plataforma B2C, causa-nos alguma perplexidade e coloca algumas questões que deviam ser analisadas em detalhe".

Vasco Peres, AUTOZITÂNIA
"Não creio que sejam uma ameaça. Os dados demonstram que a sua quota de mercado é muito pouco significativa. Hoje em dia, o preço, apesar de ser um fator muito importante, é apenas um entre outros fatores influentes na compra".

Ricardo Figueiras, AZ AUTO
"Os profissionais de mecânica e casas de peças não podem depender destas plataformas, porque estas não garantem o nível de serviço que os grandes distribuidores garantem, nem em termos de disponibilidade, rapidez na entrega, política de devoluções e apoio especializado. Estas plataformas, no seu estado atual, não são ainda uma ameaça".

José Correia AUTO RECTO
"Sim, as plataformas B2C, com margens baixas para o consumidor final, são uma ameaça tanto para as plataformas B2B como para o próprio consumidor profissional".

Luís Magalhães NIPOCAR
"As plataformas B2C são uma ameaça no sentido em que o cliente final pode adquirir a peça necessária diretamente sem passar por um retalhista. Portanto neste sentido toda esta cadeia de abastecimento está ameaçada não só pelos preços baixos praticados pelas plataformas B2C, mas também pela facilidade existente em encomendar a peça online".

Tiago Domingos AUTO DELTA
"As plataformas B2C são um verdadeiro desafio para as plataformas B2B. Aqui, tal como em muitas outras situações, terá de ser realizado um trabalho de estreita parceria entre grossista, retalhista e oficina, para demonstrarem a sua real capacidade de especialista em peças e acessórios de forma a elucidar o público-alvo".

Cátia Neves, LD AUTO
"A existência de várias plataformas é só mais um desafio para que nos superemos. As plataformas B2C ganham pelo preço mas o negócio nunca foi nem nunca será apenas baseado no preço".

Cristiana Costa, VIEIRA & FREITAS
"São uma ameaça aos nossos parceiros, contudo oferecem ainda um serviço demorado e se as oficinas começarem a recusar montar essas peças o mercado fica mais defendido".

Pedro Proença, CREATE BUSINESS
"Não são uma ameaça às plataformas B2B mas uma ameaça à rentabilidade do setor, já que muitas vezes não refletem a componente técnica que o produto tem e a necessidade de haver mão-de-obra com know-how para as aplicar".

Luís Aniceto, S. JOSÉ PNEUS
"Podem ser, embora no mercado de assistência automóvel, a confiança e o aconselhamento dos profissionais são um fator que dificultará a sua penetração".

João Madeira, EUROTYRE
"As plataformas B2C não são uma ameaça devido à sua pouca expressão no contexto nacional da venda de pneus. Tendo em conta que normalmente se apoiam em distribuidoras ibéricas ou europeias, estão dependentes dos nossos clientes para efetuar a montagem dos produtos que encomendarem. A diferença está no serviço mais global que é prestado por essa oficina, oferta da montagem e equilibragem, o aconselhamento dos produtos, o após-venda, velocidade da entrega, etc. O preço não é suficientemente competitivo que pese na balança, face ao défice de serviço associado".

As vendas online via plataforma B2B representam...

6% para a MSCar

20% para a LD Auto

40% para a Nipocar

41,05% para o bilstein group

45% para a Europeças

50% para a Bombóleo

70% para a Leirilis

70% para a Autozitânia

70% para a Rodrigues Tyres

80% das vendas da Filourém

80% para a Create Business

80% para a EuroTyre

90% para a Auto Delta

95% para a RS Contreras

Peças

Leirilis **www.dpautomotive.pt**

Autopelas Cab **portal.autopecas-cab.pt**

Bombóleo **shop.bomboleo.com**

Bilstein group **orders.bilsteingroup.com**

RPL Clima - **www.rplclima.com/b2b**
NÃO FOI DESENVOLVIDO PARA TABLET E TELEMÓVEL, (SERÁ UMA MELHORIA PARA BREVE)

Europeças **www.europecas.pt**

Filourém **www.filourem.com**
NÃO CONFIGURADA PARA TELEMÓVEIS

AleCarPeças **alecarpecas.partsonline.pt**
oficinas.alecarpecas.pt

Autozitânia **www.autozitania.pt**

AZ Auto **www.mcoutinhopecas.pt**
www.azauto.pt

Auto Recto **www.autorecto.com/b2b**

Nipocar **nipnet.nipocar.pt**
ATÉ AO MOMENTO NÃO TEM VERSÃO EM APP.

MSCar **www.mscar.pt/b2b**
NO FUTURO SERÁ RESPONSIVE

Auto Delta **web-tecdoc.net/autodelta**

LD Auto **clientes.ldauto.net**

Vieira & Freitas **b2b.vieirafreitas.pt**

CreateBusiness **www.maisvalor.pt**

Pacec **webshop.pacec.pt**
NÃO CONFIGURADA PARA TELEMÓVEIS

Gamobar **www.gamobarpecas.pt.**

Pneus

Rodrigues Tyres **www.rodriguestyres.pt**

EuroTyre **www.eurotyre.pt** COM VERSÃO MOBILE EM MODO LIGHT. APP DISPONÍVEL PARA ANDROID/IOS.

S. José Pneus **b2b.sjosepneus.com** DESKTOP E TABLET. BREVEMENTE PARA SMARTPHONES.

RS Contreras **www.rscontreras.pt**

PUBLICIDADE