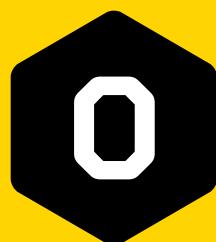


Oficina




SUBTILCAR

Juntar o útil ao agradável

Com pouco mais de 15 meses de atividade, a oficina Subtilcar pertence, desde a sua fundação à rede SPG Oficinas, uma união que se revelou fundamental no desenvolvimento da atividade.

TEXTO PAULO HOMEM

No mercado do negócio de veículos usados desde janeiro de 2015, a Subtilcar é uma empresa que atualmente também se dedica à manutenção e reparação de veículos automóveis, precisamente desde há um ano e três meses a esta parte.

Por inerência do negócio de usados e da tipologia de produto que vendem (carros até 10 anos), já existia relação com outras oficinas, como também trabalhavam com o produto “garantia auto”, porém surgiu a necessidade de prestar um serviço de maior qualidade ao cliente do veículo usado. Adquirida uma oficina local, tendo ficado com a respetiva carteira de clientes, a Subtilcar poderia também trabalhar o

pós-venda dos veículos que vende de uma outra forma. “Agora damos a garantia total aos nossos clientes, isto é, qualquer avaria ou intervenção que o carro precise, nós assumimos essa responsabilidade”, refere João Alves, explicando que “nenhum carro vendido por nós sai das nossas instalações sem uma revisão completa, por outro lado, todas as manutenções feitas no período de garantia contratada, são cobradas por nós com valores muito reduzidos”. Outra vantagem que a Subtilcar disponibiliza para os clientes que têm carros em garantia e que vão realizar uma intervenção oficial é a viatura de substituição, que é extensível a clientes para os quais a reparação vai demorar mais tempo. “Temos que garantir a mobilidade do



que existem com a rede e que poderá trazer clientes, como pelo facto de ser um conceito oficial ibérico, recolhendo mais conhecimento por esse fato.

Apostando muito em peças de qualidade no aftermarket, com a Gran Loures e Sofrapa a serem os fornecedores de eleição, na Subtilcar apostava-se também muito na especificação correta dos lubrificantes para cada carro “que é mais uma funcionalidade que as plataformas técnicas, a que acedemos por via desta parceria com a SPG, nos dá”, afirma João Alves, explicando que “não queremos facilitar na reparação e manutenção, atendendo que o nosso objetivo é mesmo fidelizar o cliente”.

A grande maioria do serviço da oficina Subtilcar (que está fisicamente distante do stand) é feito a clientes externos que nunca tiveram qualquer outra relação comercial com a empresa e a tendência, no entender de João Alves, é mesmo essa, dizendo que “queremos que a oficina dependa de si mesma e não apenas das nossas vendas de usados”. ●

“nossa cliente”, assegura João Alves.

Desta forma, o objetivo prioritário da Subtilcar é fidelizar o cliente. Porém, a empresa quis ir mais além com este investimento numa oficina, funcionando também como uma porta de entrada para novos clientes, realizando por isso uma alargada tipologia de serviços, onde só falta a repintura. “Investimentos muito em equipamentos, por exemplo, no diagnóstico e em equipamentos A/C, passamos a ter quatro elevadores, entre outros” afirma João Alves, recordando que a partir do momento em que abriu a oficina como o nome Subtilcar, desde logo se associou a um conceito oficial, neste caso à SPG Oficinas, promovido pela Sofrapa.

“Juntamos o útil ao agradável”, disse o gerente da Subtilcar, explicando que “foi muito importante na nossa decisão de entrar na rede SPG o facto de termos acesso a uma boa plataforma técnica e ao programa com dados técnicos e de orçamentação, que nos ajuda muito no desenvolvimento da nossa atividade e na gestão ofical, até porque para os três sócios da Subtilcar isto era um mundo novo”.

Assumindo desde o início a imagem da SPG Oficinas, o responsável da Subtilcar entende que isso é também uma mais valia, que se traduz no facto dos acordos

SUBTILCAR

João Alves

Santo Antão do Tojal

218 022 117

subtil.car2015@gmail.com

www.subtilcar.pt



**“FOI ESSENCIAL
A ADESÃO
A UMA REDE”**

Sem experiência no setor ofical, João Alves diz “foi essencial a adesão a uma rede ofical no momento em que pensamos avançar com a oficina. Na verdade nós percebemos da venda de carros, mas o negócio ofical é muito diferente. O que mais nos motivou na adesão a uma rede ofical, neste caso a SPG Oficinas, foi precisamente o acesso que tivemos às plataformas técnicas, que se traduzem diariamente numa mais valia para a nossa atividade, enquanto oficina. Esperamos obviamente que esta parceria nos traga também mais ferramentas para desenvolver o negócio no futuro”.

PUBLICIDADE



indasa-abrasives.com



LEIA ESTE
CÓDIGO QR
E SAIBA
MAIS
SOBRE O
NOSSO HT

HT Line

ABRASIVOS DE ÚLTIMA GERAÇÃO

PARA UM DESEMPENHO SUPERIOR