

Dossier



GROSSISTAS DE PNEUS

Mercado resiliente

Apesar da situação económica mundial que afeta o aftermarket português, o negócio dos pneus tem tido um comportamento bastante resiliente

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

Apesar das dificuldades atuais do mercado, não só de pneus, mas do aftermarket e da economia em geral, devido à subida dos preços das matérias primas, dos custos de transporte e das consequências dos conflitos mundiais, os grossistas de pneus a operar em Portugal têm mostrado a sua resiliência e profissionalismo, ao implementar cada vez mais melhorias no seu serviço e nos produtos que disponibilizam aos seus clientes. A aposta tem sido principalmente na eficácia e rapidez dos processos logísticos, da ampla gama e disponibilidade de produtos, formação

e apoio técnico, assim como nos serviços digitais associados à venda, como websites e apps mobile. “A situação atual da guerra e aumento da inflação e dos preços em geral, poderá causar uma quebra no consumo. As empresas do setor que melhor vão resistir, são as que estiverem preparadas para enfrentar estes desafios, que sejam mais flexíveis e não sejam adversos a mudanças”, refere Telmo Barradas, da Euromais. A REVISTA PÓS-VENDA fez o levantamento da oferta de alguns dos maiores operadores do nosso mercado. Conheça abaixo a sua oferta e as mais recentes novidades. ●

QUESTÕES

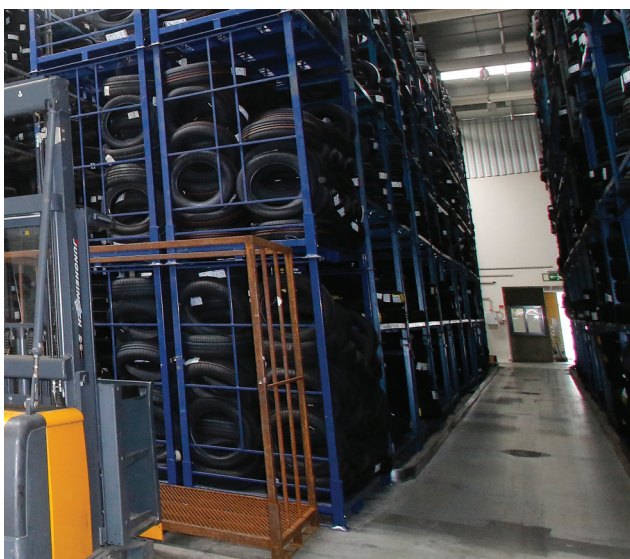
1 - Qual a mais recente novidade ao nível de pneus / marcas que introduziram (ou vão introduzir) no mercado (pneus para ligeiros, van, SUV e 4x4)?

2 - Qual é a dimensão do vosso stock disponível em pneus para ligeiros, van, SUV e 4x4?

3 - Foi realizado ou está previsto realizarem algum novo investimento ao nível do stock e de armazéns?

4 - Quais são os aspetos que mais diferenciam a vossa atividade de grossista na relação com as casas de pneus e oficinas?

5 - Quais as mais recentes novidades na vossa plataforma B2B, APP ou outra ferramenta digital que disponibilizam às casas de pneus e oficinas?



WESTLAKE / MAZZINI

Euromais

Telmo Barradas

<https://eurotyre.pt>

1 No segmento Budget, reforço de stock nas nossas marcas Westlake e Mazzini, nomeadamente em número de referências e nas tipologias UHP / SUV / 4x4 / HT / AT / MUD, bem como a introdução de novas marcas nas medidas de maior rotação. Nos segmentos Quality e Premium, reforço dos stocks e aumento do número de referências.

2 É de 160.000 unidades.

3 Prevemos investir em stock e armazéns. Haverá novidades em breve.

4 Somos um fornecedor global de after-market – Peças e Pneus, que oferece aos seus clientes um conjunto de soluções globais para o seu negócio: Site online e APP de fácil utilização (Peças e Pneus), Programa de formação contínua em produto (ex: Lubrificantes Texaco, Ferramentas Facom, Aditivos Teknum) e soluções inovadoras (ex: Veículos elétricos (TESLA), caixas automáti-

cas, ar condicionado), garantia de cobertura de 80% em peças auto, garantia de cobertura de 99% em pneus.

5 Site online muito fácil e intuitivo de utilizar (com apenas três cliques os clientes pode identificar a Peça Auto que pretende e fazer a encomenda de peças e pneus), APP única e inovadora no mercado para Peças e Pneus com ofertas exclusivas, inovadora ferramenta digital para as oficinas (novidades em breve).



LASSA TYRE

Pneurama

Hugo Azevedo

www.pneurama.pt/pt

1 A Pneurama é um distribuidor de pneus focado nas marcas que representa em exclusividade para o mercado português. A Lassa Tyre é a marca bandeira da Pneurama nos segmentos ligeiro, comercial e 4x4. A CST é a marca especialista em 4x4 e a marca SAFERICH é a marca económica da Pneurama. As mais recentes novidades das marcas são: A marca Lassa lançou a nova versão do modelo UHP Driveways Sport. Este novo pneu desportivo que aparece com a sigla “+” vêm com a classificação “A” em piso molhado e têm uma melhoria de performance em 15% em todos os elementos como travagem em piso seco e molhado, aderência em curva, aqua planing e resistência ao rolamento. A marca CST lançou este ano 3 novos modelos All Terrain: ATS, AT318 e ATM. Oferecendo agora uma gama Off-Road com 5 modelos que varia desde os 80% estrada e 20% fora de estrada até aos 20% estrada e 80% fora de estrada. ATS 80% estrada, 20% fora de estrada, AT2 60% estrada, 40% fora de estrada, AT318 50% estrada, 50% fora de estrada, ATM 40% estrada, 60% fora de estrada, MT2 20% estrada, 80% fora de estrada. Nas gamas de competição 4x4, a marca lançou 6 versões do modelo Land Dragon. O posicionamento da marca

Que efeito tem e virá a ter a elevada taxa de inflação no negócio dos pneus?

Euromais, Telmo Barradas

“O mercado dos pneus em geral nesta fase “pós-pandemia” tem tido um comportamento bastante resiliente. As empresas do sector devem cada vez mais olhar para sua componente de custos e a sua rentabilidade. Ao nível do consumidor final, esta situação de instabilidade provoca uma legítima preocupação sobre o futuro a curto/médio prazo, o que pode influenciar o consumo e a sua decisão aquando da necessária mudança de pneus – pensamos que poderá haver alguma transferência de volumes entre segmentos PREMIUM, QUALITY e BUDGET”.

Pneurama, Hugo Azevedo

“Os fatores que marcaram o mercado em 2021 transitaram para 2022, aumento do custo das matérias-primas, elevado custo do transporte marítimo, restrições no fabrico de pneus. Todos estes fatores foram agravados pela Guerra na Ucrânia. Todos estes fatores contribuíram para uma inflação no setor superior à inflação da economia”. Nex Portugal, Aldo Machado “Acreditamos que poderá colocar em causa as escolhas preferenciais dos clientes finais com uma consequente deterioração da “qualidade” do mercado e a opção por marcas mais acessíveis, para além de forma paralela piorar os níveis de liquidez dos diversos atores que assim terão maior dificuldade em cumprir com os seus compromissos”.

Dispnal, Rui Chorado

“À semelhança do que tem acontecido um pouco em todos os mercados, o nosso também tem conhecido sucessivos aumentos de preços associados à subida dos preços das matérias primas, dos custos de transporte e ainda, fruto dos conflitos e

PUB

KROFtools
PROFESSIONAL TOOLS

WWW.KROFTOOLS.COM

ALGUNS DOS NOSSOS
MAIS RECENTES PRODUTOS

REF: 1694
REF: 6308
REF: 6434



2022
automechanika
FRANKFURT
HALL 8.0 STAND No. B68
13 A 17 DE SETEMBRO 2022





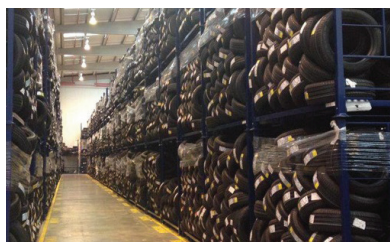
como referência no segmento de 4x4 foi reforçado com o patrocínio ao campeão nacional Emanuel Costa. Ainda na marca CST, no segmento SUV a marca lançou o Medallion MD-A7 com piso desenhado para condução em alta velocidade (performance), com tecnologia absorvente ao choque (conforto) e um composto de sílica avançado para melhor performance em piso molhado (segurança). Estes pneus têm classificação “A” em piso molhado. Em testes comparativos têm melhor performance que várias marcas que têm designação premium. Por último a marca também lançou o seu modelo UHP o Adreno AD-R9 com novo piso desenhado para performance em alta velocidade e composto de sílica para excelente aderência em piso molhado e seco. Estes pneus também têm classificação “A” em piso molhado. Em testes comparativos com as marcas Asiáticas de qualidade teve melhor performance em travagem em piso seco e molhado.

2 A política de stock da Pneurama é de sempre ter o equivalente a cerca de 6 meses de vendas em stock. Durante este período de menor fabrico a Pneurama conseguiu manter um stock aproximado a este valor.

3 A Pneurama está constantemente à procura novas gamas de pneu para adicionar ao seu portfolio de stock. A Pneurama inaugurou em 2021 as suas novas instalações com mais de 3.000 metros quadrados de armazenagem.

4 Pneurama distribuidor com mais 35 anos de experiência, Distribui Marcas exclusivas para o mercado português, Têm o compromisso de oferecer a melhor relação preço qualidade em cada segmento de pneus, Pneurama construindo relações fortes significam para nós uma relação próxima com o cliente/parceiro, flexibilidade e soluções à medida dos clientes e exclusividade regional nas marcas comercializadas.

5 Neste momento temos uma nova plataforma B2B em construção está previsto o seu lançamento em setembro.



AVON / KLEBER
Nex Portugal
Aldo Machado
www.nexttyres.pt

1 No último trimestre iremos introduzir uma nova marca exclusiva no segmento budget e ainda 2 marcas de comercia-

lização mais “abrangente”, no entanto preferimos não divulgar ainda de forma oficial.

2 Neste segmento o stock disponível em Portugal atinge os 90.000 pneus, aos quais acresce a disponibilidade de mais de 200.000 pneus através do stock do armazém central de Espanha totalizando assim cerca de 300.000 pneus para o mercado português de forma permanente.

3 No final do ano anterior inauguramos uma nova plataforma dedicada aos pneus pesados e industriais, tendo libertado a área alocada aos pneus ligeiros no armazém da Póvoa de Santa Iria, que desta forma viu reforçada a sua capacidade para 80.000 pneus.

4 Para além da disponibilidade de stock, portfolio de marcas e áreas de negócio abrangentes (para além de ligeiros a Nex comercializa pneus pesados, agrícolas, industriais, para mota e câmaras de ar) e a localização privilegiada das nossas plataformas com as consequentes entregas mais rápidas, privilegiamos a ligação muito estreita com os clientes através da nossa rede comercial.

5 Estamos neste momento a desenvolver uma nova plataforma B2B, a qual deverá entrar em fase de testes antes do final deste ano.



TOYO TYRES
Dispnal
Rui Chorado
www.dispnal.pt

1 A nossa gama de produto está em constante atualização, fruto dos desafios a que as marcas e fabricantes estão sujeitos. De entre as novidades que merecem maior destaque, apontamos a Toyo Tires que recentemente introduziu o modelo Proxes Sport 2 (vulgo PXSP2), um pneu totalmente novo concebido com recurso à nanotecnologia, e que apresenta melhoramentos significativos ao nível de aderência, nível de ruído e conforto em condução. É também um produto que, segundo a marca, tem uma menor “pegada ecológica”, sendo essa também uma das prioridades no desenvolvimento dos seus novos produtos.

2 Neste momento, dispomos de um stock já bastante alargado que nos permite trabalhar de forma positiva, o que nos permite encarar o mercado por um período de um trimestre, sem grandes preocupações com

problemas sociais que todos conhecemos. Pensamos que isso trará obviamente novos desafios para todos, embora tenhamos total confiança nos processos que temos implementados e no suporte que temos dado aos nossos parceiros e clientes, que, realçamos, também nos têm apoiado de uma forma muito positiva. Certamente que, haverá casos em que o reflexo no preço para o cliente final será mais notório, mas os nossos esforços vão no sentido de atenuar esses efeitos menos positivos, para que o mercado possa continuar a evoluir no bom sentido”.

Safame, Ramón Rubio

“Uma taxa elevada é contraproducente para qualquer indústria, com uma inflação média anual estimada em cerca de 6%-6,5%. A inflação de julho atingiu 9,1%, e as estimativas para o final do ano não preveem melhorias significativas. Isto significa que o poder de compra é menor e que os clientes serão mais sensíveis ao preço dos produtos, com uma maior tendência para comprar pneus Quality ou Budget, atrasando mesmo o mais possível a substituição dos pneus. Como profissionais, devemos encorajar inspeções regulares para evitar avarias inesperadas, e aconselhar corretamente aos clientes de acordo com as suas necessidades a fim de lhes oferecer o melhor produto e serviço, tendo sempre em mente a segurança dos veículos para a sua correta circulação”.

RS Contreras, José Enrique Carreiro

“Com um parque automóvel envelhecido (idade média 13 anos) e com uma inflação generalizada fruto da instabilidade mundial (pandemia, guerra da Ucrânia e derivados) o poder de compra dos portugueses está a diminuir, pelo que a procura de soluções preço-qualidade penso que irá a ganhar cada vez mais peso nos próximos tempos”.

Grupo Total Neumáticos, Jacobo Ruiz

“Estamos a viver níveis de inflação que não vivíamos há bastante tempo, a diminuição do poder de compra é já uma realidade aos olhos de todos. O constante aumento de tarifas e consequentemente de preços dos pneus tem sido uma realidade ao longo dos dois últimos anos tendo sido mais acentuado no ano passado. O negócio adaptar-se-á as novas circunstâncias”.

Top Recambios, Luis Hernandez

“Os efeitos já estão a ser visíveis. Os dados que a Eurostat disponibilizou nos últimos meses, onde a inflação está aumentando, mostram um movimento



eventuais falhas de produto decorrentes de eventos ou situações imprevistas.

3 Atualmente a Dispnal Pneus dispõe de duas plataformas logísticas com cerca de 15.000m² combinados, que se tem mostrado estar à altura dos desafios a que somos diariamente propostos. Neste momento podemos divulgar que estamos apostados em fazer melhoramentos de nível tecnológico para que seja possível responder com maior prontidão às necessidades dos nossos parceiros e clientes.

4 A Dispnal Pneus tem apostado bastante no desenvolvimento constante de todo seu processo logístico, desde a receção do pedido até à entrega final no cliente. Nesse sentido, podemos afirmar que respondemos a todos os pedidos e solicitações de forma rápida e eficiente, com entregas Bi-diárias em quase todo o território nacional. Estamos apostados em ter uma gama de produto completa para que seja possível responder a todas as solicitações com a maior taxa de sucesso possível e ainda, manter um ambiente de proximidade com os nossos clientes, através da presença assídua da nossa força que vendas para que os clientes nos vejam não só como mais um fornecedor de produto, mas sim como um verdadeiro parceiro de negócios.

5 Ao nível do mundo digital a Dispnal passou a disponibilizar na sua plataforma

B2B, um registo bastante completo para que o utilizador consiga visualizar e aceder a todos os seus movimentos, incluindo faturas, documentação técnica, reclamações e garantias, acesso a campanhas entre outras opções de personalização da visualização das pesquisas e do site em geral. Estamos também a trabalhar no sentido de desenvolver uma aplicação para smartphones que prevemos lançar no futuro com valências semelhantes às do nosso website, contando ainda com algumas novidades a introduzir neste projeto.



KENDA
Safame
Ramón Rubio
www.safame.com

1 Incorporámos várias marcas de pneus em todos os segmentos (camião, agrícola, movimento de terras, etc.), a novidade mais notável em pneus ligeiros é a Kenda,

uma marca fabricada na ilha tecnológica de Taiwan, com uma experiência de mais de 60 anos, com uma vasta gama. Esta marca tem um programa de marketing muito poderoso, tal como um seguro contra todos os riscos gratuito para o utilizador final. Estamos à espera que uma nova marca seja adida, sobre a qual o informaremos posteriormente.

2 Temos mais de 150 mil unidades em veículos comerciais ligeiros, carrinhas, suv's e 4x4's com vista ao seu aumento a curto prazo.

3 Vamos expandir os nossos armazéns centrais em 8.000 m² para aumentar o nosso stock e tornar a gestão logística ainda mais ágil.

4 Trabalhamos com marcas exclusivas, oferecendo assim ao cliente um desenvolvimento personalizado da marca, fazendo da marca a sua própria marca. Somos também multiproducto e multissegmento, pelo que o cliente tem toda a gestão centralizada, poupando muito tempo e dinheiro.

5 A nossa plataforma B2B está em constante evolução, incorporando ferramentas e informações que facilitam a vida quotidiana na oficina. Os produtos têm mais informação técnica para que possa escolher o produto mais adequado às suas necessidades num relance, bem como o stock e as entregas. O processo de encomenda foi simplificado para 3 cliques.

PUB

O PRAZER DE UMA CONDUÇÃO SEGURA

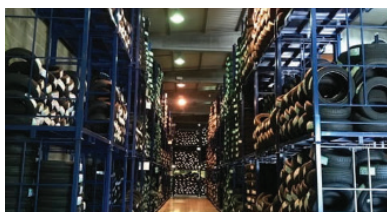
SPEED-LIFE 3 O pneu dinâmico



- Condução precisa em estradas secas
- Desgaste reduzido para uma quilometragem aumentada
- Condução melhorada em superfícies molhadas, para aumentar a segurança

SEMPERIT 
Since 1906.

Distribuído por
S.JOSÉ
LOGÍSTICA DE PNEUS



HANKOOK

RS Contreras

José Enrique Carreiro

www.rscontreras.pt

1 Desde o início deste ano passámos a ser distribuidores oficiais da marca Hankook para o mercado português. É algo que nos enche de orgulho e que nos lança um grande desafio para o futuro.

2 O nível de stock é variável, mas temos em média entre 70.000 e 80.000 pneus em stock de forma permanente.

3 Nos últimos 3 anos quase triplicamos a nossa área de armazenamento e modernizamos a nossa logística. Estamos sempre a investir, otimizar e na medida do possível automatizar todos os nossos processos logísticos para poder dar um serviço cada vez melhor. Somos ambiciosos e prevemos ter mais novidades em 2023.

4 Penso que são um conjunto de fatores: a variedade e disponibilidade de produto são fundamentais (cada vez mais), a qualidade de serviço de entregas, o serviço pós-venda e o acompanhamento de uma rede comercial formada e profissional. Tudo isto acompanhado sempre de um preço competitivo.

5 Renovamos completamente a nossa web em 2021 e as últimas novidades são o tratamento de devoluções e reclamações e o seu acompanhamento on time. Brevemente estará disponível na nossa app para dispositivos móveis.



HIFLY TIRES

Grupo Total Neumáticos

Jacobo Ruiz

www.grupototalneumaticos.es

1 O portefólio de marcas, segmentos e tipos de pneus que disponibilizamos é vasto e considerável, o nosso foco passa por uma aposta na ampliação de referências disponíveis, no atual momento devemos ser um dos distribuidores com maior número de artigos disponíveis, desde Verão, All-Season e Winter

2 Se tivermos em consideração os armazéns de Madrid, Barcelona, Sevilha e Lisboa o

stock aproxima-se de 500.000 unidades, se a estes armazéns acrescentarmos os armazéns centrais na Holanda o número aproxima-se de 5.000.000 unidades, mas mais importante que a quantidade é a disponibilidade de diferentes SKU's mais de 15.000 artigos diferentes.

3 O incremento de stock é uma constante e sempre que isso se verifica os resultados nas vendas são imediatos, claro está, que para tal precisamos de novos ou de maiores "armazéns" para seguir crescendo. Sem qualquer dúvida que a proximidade aos clientes é fundamental para os nossos objetivos.

4 Algumas ações podem ser e estão a ser tomadas para nos aproximarmos dos clientes, no entanto estamos perante um mercado bastante "maduro" que sabe o que necessita e o que valoriza. No nosso ponto de vista o cliente valoriza (Disponibilidade, Serviço, Preço, Stock).

5 Durante o próximo ano (2023) serão apresentadas algumas e importantes novidades ao nível da disponibilidade de artigos, serviços bem como novas ferramentas de trabalho.



RADAR

Top Recambios

Luis Hernandez

<https://toprecambios.com/web>

1 Uma de nossas últimas novidades foi a incorporação da gama completa de 4x4 da marca Radar. Esta marca possui a maior gama de produtos 4x4/SUV do mercado, abrangendo todos os tipos de uso: H/T (10%/90%), A/T (50%/50%), R/T (70%/30%) e M/T (80%/20%). Não há outra marca que tenha uma gama tão completa de 4x4/SUV, com uma ótima qualidade de produto e a um preço muito interessante. A Radar é uma marca de prestígio reconhecido por especialistas 4x4 em todo o mundo, e agora também em Portugal e Espanha por nossa mão.

2 Os três armazéns logísticos que a Top Recambios possui na Comunidade de Valência – que representam mais de 130.000m² – abrigam suas mais de 80 marcas comercializadas e suas quase 1,5 milhões de unidades disponíveis.

3 Os investimentos são realizados constantemente em busca de melhorias logísticas, operacionais e comerciais, trabalhando a partir dos diversos aspetos possíveis para melhorar a proposta de valor para oferecer ao cliente.

4 Os nossos pontos fortes são as nossas maiores diferenças em relação aos nossos concorrentes. O amplo catálogo de marcas

de deslizamento dos volumes de marcas premium em direção à qualidade e o aumento da procura das marcas budget. É óbvio que a perda do poder aquisitivo do usuário final causa no pneu – e no consumo, em geral – uma mudança de comportamento, levou a ajustar "necessidades e possibilidades econômicas".

S. José Pneus, Miguel Frutuoso e Melo

"A elevada taxa de inflação é uma realidade transversal a qualquer negócio nos dias de hoje. No nosso setor em concreto, o aumento de preços das mercadorias leva a que marcas budget de pneus, que têm como característica principal o seu baixo preço, estejam neste momento acima dos preços que costumam praticar, podendo levar os utilizadores a optar por pneus superbudget sem qualidade. Por outro lado, existe também um desvio das marcas Premium para Quality e este desvio é já uma realidade quando analisamos os dados de mercado Europool".

4-PRO, Joel Alentado

"O efeito imediato que iremos sentir é o poder de compra dos nossos clientes diminuir bastante, os pneus que atualmente estão montados nas viaturas dos clientes irão ser usados até aos limites, sendo esses mesmo limites ultrapassados, poderá, no entanto, existir uma maior procura por marcas mais económicas no mercado. Acreditamos que as marcas que atualmente somos representantes em Portugal irão conseguir reagir e adaptar-se à situação económica do país".

Recambios Frain, Rodolfo Taveira

"Estamos a falar de um fenómeno com um efeito bola de neve gigante. Desde o momento em que o custo e materiais de produção aumentou, notamos uma pressão enorme nos preços transversal. Passando depois para o aumento dos custos de transporte, o que dificulta a receção de material, bem como a entrega na oficina para servir o cliente final, verificamos que existem clientes que se precaveram, e fizeram stock nas suas oficinas. Isso gerou também uma rutura de stock em algumas medidas, tanto em armazém como nas fábricas. Os sucessivos aumentos de tabela das marcas, para combater a própria inflação, fundamentalmente impactará com o poder de compra do consumidor final, que por sua vez, retardará cada vez mais o investimento na sua viatura, optando por outros bens de primeira necessidade.



com a qual trabalhamos nos permite ter uma proposta global abrangendo os três segmentos de forma completa e variada. Em cada uma das marcas com as qual trabalhamos, oferecemos toda a gama de referências do fabricante, todas com o preço mais competitivo possível em todos os momentos e através de uma plataforma online de última geração.

5 – Como não pode ser de outra forma, nossa plataforma está em constante evolução para que forneça cada vez mais informações com a maior agilidade e visibilidade possíveis. As nossas melhorias são sempre baseadas em “passos curtos”, mas constantes, o que nos faz consolidar o acima e evoluir continuamente.



SEMPERIT
S. José Pneus
 Miguel Frutuoso e Melo
<https://sjosepneus.com/pt>

1 A mais recente novidade é o Speed Life 3 da Semperit com manobrabilidade

melhorada em estradas secas, desgaste reduzido para uma quilometragem aumentada e melhores características de condução em superfícies molhadas para aumentar a segurança.

Iremos dispor também muito brevemente da nova gama Solmax da Goodride, com a certificação TÜV MARK divulgada na Feira The Tire Cologne. Este novo piso irá existir nas medidas 17” a 22” e garante maior conforto e segurança. Uma grande aposta da Goodride!

2 De acordo com a filosofia de trabalho da S. José Pneus em que ter total disponibilidade de produto para satisfazer qualquer necessidade dos nossos clientes é fator primordial, o nosso stock é, neste momento, completo em todas as marcas Premium, Quality e ainda nas 4 marcas Budget que trabalhamos, sendo a amplitude do mesmo em qualquer uma das gamas, medidas e homologações a mais vasta possível.

3 Estamos a ampliar o armazém com uma nova nave com 5.000 m². No final, iremos dispor de uma capacidade de armazenamento total de 32.000m². Este investimento nas novas instalações terá um custo de 2,5 milhões de euros e permitirá servir ainda melhor os nossos clientes no futuro.

4 Uma das nossas mais-valias é, sem dúvida, a força do nosso stock que abrange pneus ligeiros, pesados, agroindustriais e recauchutados, e a vasta oferta de gama permite servir todas as necessidades dos clientes. Além do mais vasto stock disponível, o facto de termos no nosso portfólio 4 marcas budget, que permitem aos nossos clientes terem alguma exclusividade nas marcas que elegem para trabalhar, é sem dúvida uma grande mais-valia. Alia-se a isso termos um serviço de apoio ao cliente com equipa comercial experiente e call center com um nível de conhecimento técnico e especialização acima da média, oferecendo aos nossos clientes total apoio e acompanhamento. A evolução da S. José Pneus tem sido uma constante e o que nos move é essa energia de todos os dias querer fazer melhor, fruto de uma liderança firme e com uma visão do negócio clara e direcionada para o serviço. Fazer melhor todos os dias é também um aspeto fundamental nesta diferenciação.

5 A nossa plataforma B2B permite-nos estar ligados aos clientes 24/7, permitindo aos compradores uma total autonomia nas compras se assim o desejarem. Na plataforma dispomos também de chat online, que permite ao cliente ter uma resposta em tempo real, e uma nova área de cliente que permite aceder a faturas, recibos e notas de crédito.

PUB



SUPERA OS TEUS LIMITES

NOKIANTYRES.COM

nokian®
TYRES

NOKIAN TYRES OUTPOST™ AT

Este novo pneu todo-o-terreno, oferece versatilidade para todas as condições de condução. É adequado para uso em estrada e todo-o-terreno. Foi desenvolvido com recursos para ajudar os condutores a enfrentar as superfícies mais difíceis. O NOKIAN TIRES Outpost AT foi projetado para tornar o trabalho produtivo e o lazer ilimitado.





VREDESTEIN

4-Pro

Joel Alentado

<https://4pro.pt>

1 A grande novidade que iremos introduzir em breve no mercado Português será o modelo 4x4 da Vredestein de nome "Pinza AT", baseado na experiência todo-o-terreno americana, onde se destaca a construção robusta e um desempenho equilibrado. Irá estar disponível desde a medida 245/75R16 à medida 265/60R18. Atualmente a 4PRO é detentora da exclusividade para Portugal das marcas Vredestein e Marshal em Ligeiros, van, Suv e 4x4.

2 Neste preciso momento a 4PRO conta no seu armazém em Portugal com mais de 5000 pneus nessas gamas.

3 Visto a 4PRO estar numa fase de crescendo, não irá ser feito nenhum investimento ao nível de armazéns até final deste ano, no entanto em função das necessidades dos nossos clientes está previsto tanto o incremento do nosso stock como outro armazém.

4 A relação que pretendemos com as casas de pneus é uma relação muito próxima, ou seja, apesar da aposta na tecnologia iremos ter ao dispor dos nossos clientes uma equipa comercial a visitar as casas de pneus e sobretudo verem a 4PRO como parceiros. Pretendemos estar próximos dos nossos parceiros de forma a podermos ajudá-los quer em campanhas atrativas a nível comercial quer ao nível do seu próprio posto de venda em relação ao marketing.

5 A grande novidade se assim o podermos chamar em relação ao nosso B2B é a forma simples e rápida em como o nosso cliente pode visualizar e fazer a sua encomenda.



APOLLO / NOKIAN TYRES

Recambios Frain

Rodolfo Taveira

www.recambiosfrain.com

1 Introduzimos a marca Apollo no nosso leque de opções, sendo distribuidores exclusivos da marca, seguindo a mesma

tipologia e lógica da nossa outra marca, Nokian Tyres, reforçando o stock de ambas as marcas em Portugal.

2 De momento contamos com, em Portugal, com um stock bastante completo para as necessidades do parque automóvel nacional, em Apollo e em Nokian Tyres. Complementamos a oferta com o stock disponível em Espanha, que conta com variadíssimas outras marcas.

3 Em Lugo temos já a funcionar o novo armazém com 8000m2, com 12m de altura, afirmação essa de que estamos a investir no crescimento, no aumento de capacidade de armazenamento para servirmos os nossos clientes, dando-lhes cada vez mais alternativas e novidades, para sermos o fornecedor que responde a todas as necessidades das oficinas.

4 Principalmente as redes Nokian Tyres Authorized Dealer e as Apollo Dealer, o conceito de exclusividade é fundamental para nos diferenciarmos, juntando a isso um fortíssimo suporte do stock em Espanha, de todo o tipo de materiais que são importantes para o dia-a-dia e funcionamento das oficinas. A Recambios Frain é um fornecedor que tem a abrangência total nas necessidades dos nossos clientes.

5 A Recambios Frain tem um projeto de uma nova página b2b com toda a oferta que temos em stock, de todas as áreas em que trabalhamos, desde pneus de turismo, passando por pneus agrícolas e florestais, camião, peças, óleos, material hidráulico, entre muitos outros setores.



MATRAX TYRES

AB Tyres

Alves Bandeira

www.alvesbandeira.pt/pt

1 Depois de no ano passado termos introduzido 2 novas marcas no mercado (Infinity e Debica), neste ano de 2022 foram já 3 as novas marcas que lançadas: Matrax Tyres, CEAT e Joyroad. De entre estas marcas, há que efetivamente destacar a Matrax Tyres, uma vez que se trata de uma marca própria da AB Tyres, estando já hoje presente em mais de 30 países

2 A abertura do novo armazém na Mealhada, que conta com mais de 3.500m2 e permite armazenar mais de 80.000 pneus, aliado à capacidade já existente, se traduz numa área total de 12.000m2, permite-nos hoje ter uma capacidade de armazenamento de 200.000 pneus. A nossa dimensão de stock atual,



Existe um desvio das marcas Premium para Quality e este desvio é já uma realidade quando analisamos os dados de mercado Europool

Miguel Frutuoso
e Melo, S. José Pneus

apesar de todos os problemas de fornecimento que têm existido no mercado, é de mais de 160.000 pneus, o que corresponde a uma taxa de ocupação de mais de 80%. O investimento neste novo armazém tem como objetivo, por um lado, aumentar os níveis de stock em todas as gamas de pneus, por forma a dar resposta ao contínuo aumento das vendas, tanto pela via dos clientes fidelizados, como pela captação de centenas de novos clientes no mercado nacional; e, por outro, dar resposta a uma maior necessidade de espaço e stock, face à entrada recente nos segmentos agrícola e industrial, com especial destaque para a representação exclusiva da reconhecida marca CEAT. Adicionalmente, temos ainda um espaço dedicado no nosso armazém para o stock de baterias, lubrificantes e peças auto.

3 Para além da abertura do novo armazém da Mealhada, prevemos ainda aumentar o nosso armazém em Lisboa e, consequentemente, aumentar a nossa capacidade de armazenamento mais a sul do país. No que diz respeito ao aumento do stock, o mesmo pode acontecer, pelo reforço em algumas medidas e marcas específicas, mas também pela introdução de uma possível nova marca ainda durante o presente ano.

4 Sendo um dos maiores «players» no mercado dos pneus, a AB Tyres tem obrigatoriamente de ser diferente dos outros distribuidores. Num negócio onde o mercado é maduro e está formatado para funcionar de uma determinada forma, o grande objetivo da empresa é apoiar o seu cliente, ou parceiro, como lhe gostamos

de chamar, ajudando-o a crescer de uma forma sustentada a longo prazo. Como fatores estratégicos, todos sabemos que a política de preços, a garantia de stocks e a qualidade do serviço de logística são fatores fundamentais no processo de compra de compra de todo e qualquer cliente. No entanto, estes três fatores já não são suficientes, pelo menos para nós, que estamos mais focados em criar valor real para o cliente no longo-prazo e que, além disso, procuramos estabelecer relações de confiança e duradouras com os nossos parceiros. Conseguir este objetivo só é possível como estratégia orientada para o cliente, como a que nos orgulhamos de ter desde o início deste negócio. A maior prova disso é o nosso investimento nas nossas equipas e pessoas. Temos certamente a equipa mais profissional e dedicada no mercado, quer seja comercial, telemarketing, suporte ou marketing. Aliado a isso, investimos não só num novo programa de fidelização – Clube AB Tyres - que fosse capaz de abranger todos os clientes, independentemente do seu tamanho e volume de negócio; mas também em formação e informação, seja on-line ou presencial, junto dos nossos parceiros. Por fim, destaque ainda para os programas AB Partner que oferecem aos nossos mais de 200 parceiros, Falken ou Davanti, um conjunto de vantagens exclusivas, como sejam níveis de preços especiais, rappéis anuais, proteção geográfica, formações e eventos de relacionamento, ofertas e campanhas exclusivas, apoio na comunicação da marca, entre outros.

5O nosso investimento na área digital tem sido constante e promete não ficar por aqui. Estamos constantemente a analisar e implementar melhorias para responder às necessidades do mercado e dos nossos clientes, bem como melhorar a sua experiência e jornada de compra, desde a seleção dos produtos aos pós-venda. Neste âmbito, temos uma equipa dedicada em exclusivo à nossa plataforma de gestão de cliente – www.portal.abtyres.pt – onde, como costumamos dizer, o pipeline de desenvolvimentos e melhorias nunca acaba. De entre as principais novidades, temos a introdução de novos segmentos de produtos (baterias, lubrificantes e peças), o que veio, por um lado, permitir oferecer uma oferta mais completa e global ao nosso cliente e, por outro, que o nosso cliente conseguisse adquirir outros produtos que não apenas os pneus. Além disso, destaca-se ainda a possibilidade dos clientes puderem efetuar as suas reclamações e devoluções através do portal e, por fim, a mais recente novidade, que ainda não lançámos oficialmente, será uma ferramenta de gestão oficial que irá ajudar o nosso cliente a melhorar os seus resultados e rentabilidade do negócio.



*Não fazemos
manutenção automóvel,
mas fazemos a manutenção
da sua terminologia!*



TRADUÇÃO E DOCUMENTAÇÃO TÉCNICA

Criamos e traduzimos manuais técnicos à melhor relação qualidade/preço do mercado. Temos profissionais especializados em várias áreas da indústria e uma tecnologia que nos permite criar projetos à medida de cada cliente.

CONHEÇA O PROGRAMA PARCEIRO JABA

Através da identificação e alinhamento de todas as traduções antigas do parceiro JABA, é criada uma base de dados que permite detetar todas as repetições em novos projetos e baixar consideravelmente o valor final do documento, mantendo a terminologia e o estilo de comunicação já existentes. Um programa criado a pensar em si!



MATADOR / HANKOOK

Grupo Andrés

Eduardo Salazar

www.grupoandres.com/pt-pt

1 Uma das novidades mais recentes do nosso portfólio é a marca Matador do grupo Continental, fundada em 1905, com mais de 115 anos de história. Considerada como marca premium no norte da Europa, a sua fábrica, a maior do grupo Continental na Europa, situa-se em Puchov-Eslováquia. Os pneus Matador são fabricados com todos os padrões de qualidade do Grupo Continental, há mais de 15 anos. É uma grande aposta do Grupo Andrés. A Hankook, um dos principais fabricantes mundiais, reforça a sua posição em equipamento de série para diversas marcas, inclusive modelos elétricos. O seu compromisso com a sustentabilidade é consistente com a estratégia do Grupo Andrés. Linglong Tyre, marca do Grupo Andrés, fornecedor oficial para Espanha e Portugal. A relevância internacional da empresa na indústria de pneus é indiscutível, tendo em conta a sua posição de destaque, número 12 no ranking mundial de lucros de pneus em 2021.

2 Num momento de incertezas e problemas de disponibilidade, devido à escassez de matérias-primas, fretes e preços crescentes, o grupo mantém um elevado stock permanente com mais de 70 marcas vendidas e mais de 12.000 referências nos nossos armazéns, Salamanca sede, Madrid, Barcelona, Sevilha e País Basco. Mantemos um stock permanente com aproximadamente 800.000 unidades.

3 Inaugurámos um novo armazém de pneus na zona norte da Península, de onde já são realizadas entregas diárias para as oficinas no País Vasco, Navarra, La Rioja, Cantábria e Burgos. Neste, o Grupo Andrés armazena cerca de 80.000 pneus de 35 marcas diferentes. O seu serviço de entregas diárias é efetuado com uma frota de 24 carrinhas, que se encarregam de servir as encomendas dos 7 distritos, cobrindo um amplo raio de ação no norte da Península Ibérica. Este novo armazém do Grupo Andrés junta-se à última inauguração em Sevilha, há pouco mais de 9 meses. Também à recente

inauguração do novo macro armazém central em Salamanca, com 43.000 m². Incluindo aos armazéns existentes há anos em Madrid e Barcelona. Adicionalmente, todos estes pontos estratégicos de distribuição contam com o suporte de 13 plataformas de “cross-docking” distribuídas por toda a Península.

4 A empresa continua trabalhando para melhorar a cada dia, com a prioridade de garantir o abastecimento aos profissionais das oficinas no menor tempo possível. Para atender a procura atual com eficiência e agilidade. Estamos compensando a baixa disponibilidade de produtos dos fabricantes e ajudando as oficinas para que tenham o que precisam, ao melhor preço possível, quando precisam.

5 Lançamento do nosso novo “Home B2B”, “com um design atualizado, mais visual e intuitivo, seguindo os passos da nova imagem da empresa, totalmente renovada há poucos meses. As novidades do novo “B2B” possibilitam uma ferramenta comercial ainda mais confortável que oferece uma melhor experiência de navegação”. Destacamos ainda “as inovações habilitadas na “home page”, que além de mais atrativa e dinâmica, apresenta melhor os diferentes elementos de acesso do usuário, para ganhar agilidade e eficiência na realização ou consulta de pedidos, faturas ou promoções. Além disso, na parte superior se encontra um novo mecanismo de pesquisa mais intuitivo e prático, que inclui a possibilidade de fazer pesquisas combinadas para melhorar resultados”. Da mesma forma, acrescenta que “toda a usabilidade incorporada neste design inovador do “Home B2B”, acrescenta-se à máxima velocidade de pesquisa e à obtenção rigorosa de resultados, já caracterizados anteriormente. De facto, o desenvolvimento desta poderosa ferramenta tecnológica é permanente e é realizado com atualizações regulares, para melhorar os processos de marketing online e atender às necessidades dos profissionais. A plataforma está disponível em espanhol, inglês, francês, alemão, italiano e português, e está adaptada aos diferentes dispositivos que podem ser usados para fazer pedidos de qualquer lugar. A tecnologia utilizada na plataforma profissional www.grupoandres.com é capaz de processar milhares de cliques por segundo, o que permite que o site suporte as mais de 20.000 oficinas especializadas que trabalham regularmente com o Grupo Andrés”. Acrescentámos também a nossa APP, que é levar o melhor distribuidor no seu bolso. Receba ofertas exclusivas, resgate prémios e seja o primeiro a aceder as nossas novidades. Consulte as suas informações e aceda a conteúdos de formação. Desfrute de vantagens únicas. Uso exclusivo para clientes Andres Pneus.

A escalada de preços, na nossa ótica, trará mais dificuldades ao consumidor final, à oficina, aos grossistas, e por último, às fábricas também. Por fim, verificamos um aumento das marcas quality relativamente às premium, oferecendo, devido a este aumento de preços, oferecendo uma melhor alternativa de qualidade preço”.

Ab Tyres, Filipe Bandeira

“O crescimento constante da taxa de inflação e, conseqüentemente, redução do rendimento disponível, uma vez que as empresas não conseguem refletir estes aumentos diretamente nos salários, terá certamente um impacto negativo no nosso negócio, assim como na maioria da atividade económica mundial. Depois dos aumentos já sentidos durante o período de pandemia, resultado do aumento dos custos de importação, as operadoras logísticas, diretamente relacionadas com o mercado de pneus, voltaram a subir consideravelmente os preços, como resultado do aumento exponencial dos preços dos combustíveis. Este aumento dos produtos petrolíferos, associado ao impacto da guerra entre Ucrânia e Rússia, levaram também a um aumento considerável do valor das matérias-primas, o que obrigou os fabricantes de pneus a aumentarem os seus preços de venda e, por consequência, apesar de todos os esforços realizados, também nós tivemos de ajustar os preços de venda aos nossos clientes. Neste âmbito, podemos antecipar dois movimentos no mercado: por um lado, teremos uma retração da economia e, conseqüentemente, redução das vendas de pneus, uma vez que o cliente final terá tendência a levar o pneu “ao limite”, algo que esperamos que aconteça dentro dos padrões de segurança exigidos; por outro, assistiremos certamente a uma alteração no padrão de consumo, resultado de uma maior procura por pneus com preços mais económicos”.

Grupo Andrés, Eduardo Salazar

“O aumento de preços não é um capricho, mas uma necessidade. O que nos preocupa é o consumidor final e até onde ele está disposto a escolher. Isto pode provocar uma redução no mercado, já que poderá haver um atraso na substituição de um pneu, pois não será uma prioridade económica para nenhuma família. Em relação ao preço, durante décadas, o produto estava pouco valorizado, pelo que o preço não era o que deveria ser”.

20 anos de MEYLE HD.

Por uma questão de princípio.



#HD20YRS



Visite-nos na Automechanika Frankfurt de 13 a 17 de Setembro
Nova localização do Stand:
Hall 4.0, Stand D41

Adoramos a tecnologia e a sustentabilidade. Foi por isso que, há 20 anos, criámos a MEYLE HD lançando peças de substituição tecnicamente otimizadas, mais fiáveis e duradouras do que as peças originais e oferecendo 4 anos de garantia*. Mesmo hoje, os nossos engenheiros continuam a definir novos padrões no desenvolvimento dos produtos MEYLE HD. Esta é a primeira gama certificada de produtos climaticamente neutros na área de chassis e direção.

Está no nosso sangue. Por uma questão de princípio.

Mais informações em www.meyle.com/HD20



Neutro para o clima

Produto

ClimatePartner.com/15325-2205-1001

MEYLE
DRIVER'S BEST FRIEND

OFFICIAL
DISTRIBUTION
PARTNER



LEIRIA

Rua das Fontainhas, nr. 77 | Andrinos - Ap 776 | 2416-905 Leiria |
T 244 830 070 | F 244 813 047

CASTELO BRANCO

Zona Industrial - Rua T, Lote 49 | 6001-997 Castelo Branco |
T 272 349 580 | F 272 349 589

Email geral@autodelta.pt
www.autodelta.pt