Dossier

REDES OFICINAIS

Oficinas mais competitivas e rentáveis

As redes oficinais estão cada vez mais presentes em solo português, e a sua oferta é cada vez mais completa e abrangente, para que as oficinas acompanhem a evolução do mercado automóvel

TEXTO **NÁDIA CONCEIÇÃO**

Mais do que apenas imagem e conceito, as redes oficinais oferecem serviços cada vez mais abrangentes às oficinas aderentes, que passam pelo apoio à gestão, passando pela formação e digitalização dos processos. "Além do suporte técnico completo, uma oficina necessita de dispor de equipamentos adequados, atualizados, bem como de um serviço de fornecimento de peças competente. Mas não só, uma oficina hoje, deve, também, ser capaz de projetar uma imagem atrativa, quer nas suas instalações físicas, quer no meio online. Precisa de oferecer ao cliente soluções digitais, que progressivamente vão ganhando a confiança dos automobilistas. Precisa, sem dúvida, de conseguir captar clientes particulares e de frotas e de saber como corresponder às necessidades específicas de cada tipologia de clientes. Uma oficina, como qualquer outro negócio que se preze, deve ler os indicadores chave da sua atividade e com base nos mesmos tomar as decisões certas, com vista ao crescimento", explica Luis Eduardo Gonzalez Abendano, da Bosch Car Service. Existem no mercado português várias redes oficinais, de maior ou menor dimensão, e cada uma tenta diferenciar-se através do conjunto de serviços que proporciona às oficinas, para que estas tirem o melhor partido do seu negócio. A REVISTA PÓS-VENDA faz agora uma atualização da oferta de redes oficinais no nosso mercado, dando a conhecer os mais recentes desenvolvimentos, e os benefícios a eles associados.

QUESTÕES

1 - Quais as razões que leva a que a grande maioria das oficinas independentes em Portugal não queira aderir a uma rede oficinal? Custos de adesão? Compromisso de compras? Perda de identidade? Outra?

2 - Quais são as razões objetivas que levam uma oficina a aderir a uma rede oficinal?

3 - Estará uma oficina em rede mais preparada para os desafios da digitalização, eletrificação, etc.?

4 - Quais foram os mais recentes desenvolvimentos da vossa rede oficinal com benefícios claros paras as oficinas?

5 - Linha de apoio técnico, plataforma B2B, plano de formação, etc. Quais são os aspetos mais valorizados pelas oficinas aderentes à vossa rede?

DIAGTEC+
Tiago Resende
www.diagtecplus.pt

1 As principais razões são efetivamente os custos de adesão e os compromissos de compras.

2 Cada vez mais as oficinas têm a necessidade de pertencer a grupos ou redes oficinais de forma a evoluírem e se manterem fortes em várias vertentes. Os principais benefícios são a troca de sinergias, uma imagem corporativa positiva, formação e também um melhor poder de negociação em peças e outros consumíveis.

3 É muito subjetivo e mediante a especialização da rede onde a oficina está inserida. Mas acreditamos que sim! A rede Diagtec+ é especializada em mecatrónica, então todo o nosso esforço concentra-se na preparação e formação das oficinas para desafios como a digitalização e eletrificação.

4 A mecatrónica automóvel é uma área de trabalho extremamente extensa e complexa exigindo que a Diagtec+ ofereça às suas unidades as mais recentes ferramentas, bem como a melhor formação e suporte técnico constante. Como tal, firmamos novas parecerias com algumas das melhores entidades formadoras certificadas do mercado bem como novos protocolos de representação das principais marcas de fabricantes de equipamentos para mecatrónica. Tudo isso será facultado aos nossos aderentes, para que possam estar melhor preparados face aos outros players do mercado.

5 Definitivamente temos de destacar os planos de formação e o apoio técnico. É cada vez mais importante preparar os técnicos e ter a capacidade de dar uma boa base de apoio não só no manuseamento dos equipamentos, bem como na resolução dos problemas. A troca de sinergias e experiências entre membros, também é um aspeto bastante valorizado pelas nossas unidades, bem como o acesso ao know-how dos principais fabricantes de equipamentos para reparação e intervenção em mecatrónica.

VULCO
Pedro Monteiro
www.vulco.pt

1 As razões que estão por detrás destas decisões estão sujeitas a um conjunto de factores. Entre eles, o nível de notoriedade que a oficina tem na sua área de influência, o historial da oficina, o potencial de negócio, os compromissos comerciais e financeiros e a incerteza que o negócio e o sector enfrentam.

2 São muitas as razões que levam os nossos parceiros a decidir aderir à rede Vulco, desde a possibilidade de fazer crescer o seu negócio através do negócio adicional de frotas e renting, as várias e abrangentes oportunidades de formação que oferecemos, a imagem de marca atrativa que lhes permite diferenciar-se da concorrência, o apoio financeiro, e outras ferramentas que apoiam o negócio e a organização da oficina.

3 Acreditamos que sim. Na Vulco, graças ao facto de dispormos de fornecedores homologados e especializados nesta área, disponibilizarmos ferramentas digitais, auditorias e consultoria de qualidade, as oficinas estão mais bem preparadas para os desafios da digitalização e da eletrificação.

4 Nos últimos anos, temos trabalhado na implementação da nossa nova imagem corporativa, muito mais moderna e adaptada às exigências dos nossos clientes, e lançámos um portal de compras de pneus. Também nos concentramos no desenvolvimento e reforço das nossas atividades junto de frotas e empresas de renting, ambas em plena expansão.

5 Os nossos parceiros valorizam o capital humano da equipa Vulco, a formação, o valor da nossa marca própria, o nosso portal de compras, o conceito de oficina moderna e digital, as diferentes e contínuas ações de marketing que implementamos, entre muitos outros, como fatores diferenciadores da concorrência.

RINO
MCOUTINHO
Pedro Monteiro
www.rino.pt

1 Penso que o fator principal é a (falsa) noção de perda de identidade. Por vezes, os reparadores independentes têm receio de perder a sua imagem, a sua individualidade. Quando tudo aquilo que uma rede proporciona é precisamente o contrário. A Rino mantem a identidade da oficina, potenciando a parceria. A individualidade, a proximidade com o cliente final é fundamental para o sucesso.

2 Acredito que o desenvolvimento tecnológico do parque automóvel seja uma das principais razões. Sem conhecimento técnico de como intervir nos automóveis mais recentes, a atividade profissional torna-se inviável. Por essa razão tanto investimos nesta área. Para além da parte de formação e apoio técnico, acredito que a área de componentes, no equilíbrio entre disponibilidade / preço seja igualmente um fator a ter em conta. A Rino, sendo propriedade do grupo MCoutinho, dá aos seus franchisados uma clara diferenciação face à concorrência, por ser líder de mercado na área de componentes.

3 Obviamente que sim, potenciando o trabalho em equipa. Juntos, somos mais fortes. O acesso a informação, a disponibilização de soluções, a partilha, a entreajuda, são fatores que naturalmente existem numa rede e potenciam todas as áreas de intervenção.

4 Estamos a desenvolver uma área de apoio técnico de marca, com claros benefícios para a oficina no que diz respeito à maior rapidez na execução dos serviços. Investimos igualmente no nosso portal de receção ativa, disponibilizando a todos os franchisados, gratuitamente, a solução DataDrive.

5 Acredito que o plano de formação Rino seja diferenciador daquilo que é feito no mercado. É uma área de claro investimento do grupo, sendo reconhecida pela rede. Diria que os acordos nacionais para angariação de serviço, bem como o DataDrive, são áreas igualmente diferenciadas e valorizadas pelos nossos franchisados.

OFICINAS DP
DP Automotive Portugal
Saulo Saco
www.dpautomotive.pt

1 Efetivamente ainda existem algumas oficinas que olham muito para o custo de pertencer a uma rede de oficinas, descurando o elevado número de benefícios que podem surgir da mesma. Outro ponto muitas vezes apresentado é a perda da sua própria identidade, que em alguns casos levou anos a construir e por esse motivo as mesmas não a querem perder...

2 Acreditamos que são as inúmeras vantagens para a oficina…. Nomeadamente, a nível comercial, técnico e empresarial, disponibilizando-lhes um vasto leque de serviços, formação e softwares.

3 Sim, sem dúvida e os dados de mercado assim os demonstram. No que diz respeito à formação, ao pertencer a uma rede de oficinas, recebem formação anual que está incluída na sua quota. Este calendário de formações oferece-lhes formações focadas nos problemas/ necessidades mais comuns, bem como em sistemas modernos e de futuro. Por outro lado, no que diz respeito à digitalização, pela velocidade que estas mudanças levam, uma oficina por si só não poderia fazer as mudanças tão rapidamente quanto necessário. Neste sentido também é muito importante o acesso ao veículo (aos dados do veículo) para poder fazer a manutenção preventiva, por exemplo. Uma oficina por si só não poderá entrar nestes sistemas.

4 Em Espanha foi apresentada uma plataforma de gestão integrada GI DP que está a ser um sucesso e por esse motivo estamos a trabalhar no sentido de podermos lançá-la ao mercado português ainda este ano.

5 O DP Service, "departamento de apoio técnico" é uma mais-valia no dia-a-dia de uma oficina, pois para além de ajudar na resolução de problemas diários de uma forma rápida e eficaz, disponibiliza à oficina muita informação técnica para que possam melhorar as suas competências. Para além disso, o acompanhamento comercial dado pela nossa equipa é sem dúvida outro aspeto valorizado.

RED SERVICE
Leirilis
Rita Sarraipa
www.leirilis.com

1 Sentimos que a identidade é o principal entrave por, na maioria das vezes, se tratarem de empresas já com algum historial e, no fundo, a imagem é o seu património. Embora sejam reconhecidas mais valias em pertencer a uma rede, ainda se denota alguma resistência em abrir mão de algo tão intrínseco.

2 Ter acesso a um conjunto de mais valias técnicas e operacionais, para otimização de recursos físicos e de recursos-humanos. Destacamos: a valorização da Imagem, o acesso a Formação qualificada a nível técnico, comercial e de Marketing, mas também na utilização das ferramentas tecnológicas de suporte à atividade e a criação de conteúdos para comunicação e presença no mercado. A divulgação do seu negócio estando presentes nos canais de comunicação que se traduz num maior alcance de pessoas, aumentando a notoriedade da sua oficina e, consequentemente, o número de entradas diárias.

3 Sim, pois é colocada à sua disposição formação qualificada na área, dando a hipótese de se especializarem e otimizarem os seus recursos. Estamos também atentos às necessidades individuais, procurando respostas adequadas a cada realidade com o objetivo de incentivar a atualização de conhecimento.

4 O desenvolvimento e respetiva implementação do WMS, um programa de gestão oficinal, com várias vantagens tanto para a oficina como para o cliente final. A forma de efetuar a receção dos veículos foi transformada, agilizando o processo com a poupança de tempo e arquivo de todas as informações necessárias em poucos passos. A esta digitalização está ainda associada uma APP onde o cliente pode solicitar serviços, guardar dados de veículos e consultar o estado atual da viatura. O desenvolvimento do projeto Oficina Elétrica propõe uma solução integrada para veículos elétricos e híbridos. Oferece formação certificada com elevada componente prática, equipamento especializado para intervencionar em segurança

PROGRAMA MILLENNIUM

Todos os Serviços
que o seu negócio necessita

A qualid**ad**e está no nosso **ad**n

componentes de alta tensão e respetiva decoração e sinalização deste espaço dentro da oficina, de modo a responder a todos os requisitos legais e funcionais associados ao trabalho com eletricidade. Desenvolvemos ainda parcerias com outras entidades que visam estimular a atividade da oficina, esta é uma forma de trazer à rede segmentos diferenciados de clientes, que chegam ao ponto de venda por intermédio de um parceiro com quem negociamos condições vantajosas para usufruírem dos seus serviços.

5 O apoio técnico é o mais valia no dia-a-dia de uma oficina, pois para além de ajudar na resolução de problemas diários oferece um apoio que se traduz em confiança e amadurecimento da equipa técnica. A segurança que este serviço transmite à equipa técnica é uma mais valia para a oficina que vê o tempo útil de trabalho minimizado como também a satisfação por parte do cliente que sente essa melhora no desempenho oficinal por os serviços serem mais profissionais. O plano formativo disponibilizado às oficinas é igualmente relevante, visto vivermos tempos de modernização e ser premente uma atualização de conhecimentos não só a nível técnico, como de equipamentos e de software.

RECOFICIAL
Atlantic Parts
Bruno Pires Peres
www.recoficial.es

1 Compromisso de compras. O esforço de quem gere uma rede e de quem fornece ferramentas que criam uma mais valia para as oficinas terá que ser sustentado pela alavancagem de compras que permite libertar recursos que desenvolvam a respetiva rede. Mas, seja por relações humanas antigas, por questões comerciais, por questões de proximidade e outras, há oficinas que têm dificuldade em canalizar os seus volumes de compras para fornecedores que lhe propõem evoluir em projetos de rede.

2 A dificuldade de reparação das novas motorizações, os milhões de linhas de código, a tendência para a eletrificação e a evolução tecnológica dos veículos são motivos mais do que suficientes para que uma oficina adira a uma rede, desde que esta lhe proporcione essas soluções.

3 Cada rede tem as suas valências, os seus atributos e pontos fortes, mas, em tese, uma oficina com uma visão real de futuro – a médio e longo prazo -, com predisposição para aprender e melhorar estará sempre mais preparada para os novos desafios se estiver agregada em rede (e que a rede seja preferencialmente de âmbito internacional).

4 Ações de formação (presenciais e em formato online) relacionadas com as novas tendências e com a evolução tecnológica das viaturas e a partilha de informação técnica entre as mais de 400 oficinas RecOficial de Espanha e Portugal. Solução de reparação de baterias de alta tensão. Programa de qualidade de serviço oficinal e muito recentemente o estabelecimento de parcerias/protocolos que visam o encaminhamento de clientes para as oficinas. Numa lógica de antecipação e de análise ao estado da economia nacional, a rede RecOficial intermediou um protocolo com uma entidade financeira que visa proporcionar uma solução de pagamentos faseados para que as oficinas consigam fazer face às potenciais dificuldades de cobrança imediata aos clientes.

5 Portal técnico, qualidade da assistência técnica, ações de formação (técnicas, de gestão e comportamentais), programa de qualidade de serviço (boas práticas oficinais), peças e produtos de marca RecOficial, e, suporte integrado para a intervenção em veículos híbridos e 100% elétricos são, em termos genéricos, os aspetos mais valorizados pelas oficinas RecOficial.

EUROMASTER
Carlos Clemente
www.euromaster.pt

1 Na maioria razões emocionais, e compreensíveis. São empresas com muitos anos no setor, muitas nas 2.ª e 3.ª gerações. A independência é valorizada e tida como diferenciadora, afinal têm resistido às diferentes crises e desafios ao longo de anos. A "perda da identidade" também pesa. Há ainda resistência à partilha de informação sobre o negócio e a adaptação de alguns procedimentos operacionais. Acrescente-se a parte racional - a inversão a ser feita em alguns casos para a adesão – e encontram-se as razões fundamentais. Há também muitas pequenas oficinas que não cumprem os níveis exigidos pelas redes de primeira linha, e outras razões, com menor ou maior peso: a oficina não sente a necessidade porque tem a casa cheia, é muito conhecida localmente, tem falta de técnicos, não tem sucessão.

2 A principal é quando a oficina toma consciência que o setor está a mudar e a interferir no seu negócio habitual. Sente dificuldades em responder aos desafios e solicitações dos clientes. Há também oficinas lideradas por empresários com uma visão diferente do negócio, e com consciência de que há inúmeras vantagens numa rede de primeira linha. No caso da Euromaster, aderir é fazer parte de uma rede em crescimento, onde o franqueado será sempre dono da empresa e a Euromaster o impulsionador de negócio, ter apoio de uma rede europeia líder, aproveitar condições, promoções e descontos únicos, e aumentar a carteira de clientes.

3 Poderá haver espaço para oficinas independentes, que terão de se adaptar e reorganizar para entender o cliente e as suas diferentes necessidades, e também os novos desafios quer das viaturas, quer da logística das peças/pneus, e da digitalização e eletrificação. Os mesmos desafios colocam-se às redes, mas como estas têm equipas a trabalhar quer na central, quer no terreno sobre os diferentes desafios de hoje e, principalmente, a analisar as tendências do "amanhã" e como lhes responder, as oficinas em rede têm claramente mais apoio e preparação, permitindo realizar o trabalho diário mais ajustado ao cliente e beneficiando do know-how do seu parceiro de negócio. Estar em rede também permite melhor qualidade de serviço melhores e mais bem reconhecido pelos clientes. A capacidade de uma rede, como por exemplo a Euromaster, rede europeia que tem por trás uma das maiores multinacionais europeias, líder em fabricantes de pneus, disponibiliza às oficinas independentes ferramentas que dificilmente estariam ao seu alcance e também o "market intelligence" que permite uma antecipação às tendências de mercado ou à nova mobilidade.

4 A principal conquista da rede Euromaster nos dez anos em Portugal foi passar de um especialista em pneus para uma verdadeira rede abrangente de manutenção integral do veículo e de mobilidade. A Euromaster atenta à inspeção preventiva e gratuita dos 12 pontos críticos do veículo ligeiro, serviço que capta e fideliza clientes, um dos principais objetivos das oficinas aderentes. O desenvolvimento da rede em Portugal introduz ainda uma proposta de valor para veículos comerciais/pesados para a implementação de uma oferta de manutenção preventiva. Destaque também para o trabalho de marketing, visível na notoriedade da rede e no número de entradas. A combinação de inovação e novos servi-

ços é uma mais-valia para a rede oficinal e respetivas oficinas. A Euromaster quer continuar a crescer para atingir a máxima capilaridade geográfica em Portugal e para que cada cliente tenha uma oficina da rede, para qualquer tipo de veículo, por perto. O objetivo é encontrar os parceiros mais adequados nos territórios nos quais não está presente e naqueles onde há espaço para várias oficinas.

5 A Euromaster aposta em novos projetos de digitalização, com soluções para aumentar a geração de tráfego nas oficinas, captando negócio na Internet. Há investimento em novos canais comerciais para gerar crescimento, e em informação para conhecer o consumidor digital e aumentar os padrões de atendimento: 80% dos clientes que entram nas oficinas vêm da Internet. E uma boa parte destes clientes deixa uma pegada digital sobre a sua jornada e experiência na rede. Assim, é possível Identificar melhorias e oportunidades ao longo da "Customer Journey". A base do êxito do modelo Euromaster é o acompanhamento da rede in loco pelo Diretor Regional - que tem mais uma visão de negócio e que em conjunto com os gerente das oficinas trabalha para aplicar e ajustar as diferentes metodologias e procedimentos e medir o seu impacto na rentabilidade – e do RDO (Responsável pelo Desenvolvimento da Oferta) - cuja equipa foi duplicada este ano dar maior apoio e formação no desenvolvimento das competências das oficinas na área da manutenção mecânica, traduzindo-se em mais oportunidades e maior rentabilidade –, que tem aplicado uma transformação digital mais ampla ao modelo, num benefício claro para as oficinas, que valorizam ainda os acordos com empresas de renting e frotas. A Euromaster enfatiza os conhecimentos dos colaboradores para manter a qualidade nas reparações e para que possam exercer a sua função de forma mais humana, atendendo às necessidades de cada cliente. Por esta razão, cada profissional recebe uma formação especializada para domínio das suas tarefas e poder realizá-las de acordo com os exigentes parâmetros de qualidade e segurança da rede.

CONTISERVICE
João Cardoso
www.contiservice.pt

1 Um dos objetivos principais de uma rede de oficinas passa por ter uma cobertura geográfica eficiente, por forma a ter capacidade de prestar serviços de qualidade e só por aí existe um limite implícito ao crescimento. Depois todos os outros fatores mencionados acima têm a sua influência – custos de adesão, o compromisso de compras, a perda de identidade, mas que num projeto robusto e com visão de futuro, como é o caso da rede ContiService, são dores largamente compensadas pelos benefícios adquiridos.

2 No caso concreto do ContiService, o feedback dos nossos parceiros é o facto de poderem fazer parte um projeto de longo prazo, com visão e ambição

PUB

de futuro, e que conta com o apoio e o know-how do Grupo Continental. Estes são os fatores que mais contribuíram para esta tomada de decisão.

3 Sem dúvida. O nosso compromisso para com os nossos parceiros é muni-los de todas as ferramentas essenciais ao sucesso presente e futuro do seu negócio e acompanha-los ao longo de todo o processo de implementação das mesmas. Uma das principais vantagens de estar associado a uma rede é acompanhar de perto, e muitas vezes até antecipar, as tendências do mercado, estando preparado para dar uma reposta tecnicamente ajustada e em linha com as necessidades do cliente.

4 A Oficina Qualificada EV-Service, iniciado em 2022, é um dos projetos-chave na nossa estratégia de rede. Trabalhamos em conjunto com os nossos parceiros em todas as frentes: Formação Técnica, Equipamento e Ferramentas, Comunicação Digital e Decoração de Ponto de Venda. É um trabalho contínuo, muito exigente e com excelentes resultados.

5 Comunicação, desenvolvimento do negócio, qualidade e formação e serviço ao cliente são os nossos pilares fundamentais, mas nenhum deles teria sucesso sem uma grande equipa de profissionais a desenvolvê-los e a implementá-los em conjunto com os nossos parceiros. Os nossos parceiros sabem que podem contar com uma vasta equipa, com competências multidisciplinares, dedicada exclusivamente ao desenvolvimento do seu negócio.

A OFICINA / ACC
CREATEBUSINESS
Rui Damas
https://parceiros.createbusiness.pt

1 Podem ser várias as razões: custos Iniciais: as taxas de adesão e investimentos iniciais podem ser um entrave; compromisso de compras: restrições na escolha de fornecedores podem afetar a flexibilidade e custos; identidade: algumas oficinas independentes valorizam a sua identidade e não a querem perder; restrições operacionais: normas, horários e obrigações impostos pela rede podem limitar a autonomia; experiências passadas: experiências negativas anteriores podem desencorajar a adesão; qualidade e reputação: oficinas independentes que confiam na sua qualidade e reputação local podem não sentir a necessidade de aderir a uma rede; autonomia financeira: evitar obrigações financeiras com a rede.

2 As razões que levam uma oficina a aderir a uma rede oficial incluem em primeiro lugar, soluções de suporte técnico e formação que lhes permitam suportar a evolução técnica do parque automóvel, em segundo lugar, mas não menos importante, procuram notoriedade e credibilidade que só uma marca reconhecida no mercado lhes pode dar, bem como as soluções de marketing, comerciais, segurança jurídica, colaboração com outras oficinas e acesso a novas oportunidades de negócios. Esses benefícios podem impulsionar o crescimento e a melhoria dos serviços da oficina.

3 A evolução do mercado e a crescente procura do cliente, por serviços digitais, faz com que o gap entre a procura e a oferta de serviços seja elevada, no entanto uma oficina integrada numa rede oficinal pode estar mais preparada para enfrentar os desafios da digitalização, eletrificação e outras tendências tecnológicas emergentes. Isso ocorre por várias razões, como por exemplo o acesso a recursos tecnológicos avançados, i.e., as redes oficinais investem em tecnologia avançada, sistemas de diagnóstico, equipamentos de última geração e software de gestão e CRM, o que permite que as oficinas afiliadas estejam atualizadas com as tecnologias mais recentes. Também existe uma constante preocupação com a formação, as redes normalmente dispõem de planos de formação com conteúdos adaptados ás tendências tecnológicas impostas pelo mercado. Isso ajuda a manter os técnicos das oficinas atualizados com as últimas inovações e práticas da indústria automóvel. A oficina em rede também tem acesso a bancos de dados de informações técnicas e recursos para lidar com veículos elétricos. A nível de marketing e comunicação, fazer parte de uma rede oficinal pode aumentar a visibilidade da oficina no mercado, atraindo clientes que procuram serviços especializados. É ainda importante notar, que a preparação para os desafios da digitalização e eletrificação também depende da dedicação da oficina em acompanhar essas mudanças e investir em formação, equipamentos e programas de gestão/CRM.

4 Para a rede A Oficina e ACC os mais recentes desenvolvimentos foram: Implementação da marca "VEXPERT". A Insígnia permite destingir as oficinas com capacidade de entrevir em viaturas elétricas em ambas as redes, "A Oficina" e "ACC". O objetivo é qualificar processos de trabalho e boas práticas, em todos os processos de intervenção de um veículo elétrico, desde a receção, manutenção, reparação ou mesmo uma intervenção de carroçaria. As oficinas qualificadas posteriormente poderão comunicar, juntos dos seus clientes que tem a capacidade de realizar todo o tipo de serviços com conhecimento e segurança em viaturas elétricas. A qualificação será realizada num novo espaço de formação, pensado e preparado para veículos elétricos, nas nossas instalações de Frielas. Também estamos a desenvolver um Serviço de diagnóstico remoto chamado "+Valor apoio remoto". A oficina deixará de ter a necessidade de pagar os acessos às diversas marcas para realizar qualquer operação remota, sendo que iremos fornecer um serviço completo de Pass-Thru remoto à distância para as nossas oficinas da rede com todos os serviços agregados com o por exemplo diagnóstico remoto ou programação e Atualização de Software, de forma segura e eficaz.

5 Uma oficina quando adere às nossas redes sabe que pode contar connosco numa perspetiva de 360°. Conseguimos proporcionar todo um leque de soluções num único sítio. Acompanhamos constantemente o mercado e inovamos as nossas soluções para irem ao encontro das necessidades dos nossos clientes. O aspeto que mais as oficinas valorizam é este acompanhamento do mercado e a constante inovação e antecipação para que, no fundo, sejamos capazes de acrescentar valor e ter a solução pronta mesmo antes do cliente sentir a necessidade.

ASERAUTO
ASER AFTERMARKET
Paula Aranalde
https://aserauto.com

1 A relutância das oficinas independentes em Portugal em aderir a redes oficiais é moldada por uma interação de diferentes fatores, que varia de acordo com as circunstâncias individuais de cada oficina e as ofertas específicas da rede em consideração. Muitas vezes, essa relutância deriva da valorização que as oficinas independentes atribuem à sua identidade única e ao relacionamento direto com os clientes. Ao considerar a adesão a uma rede oficial, há o receio de que essa identidade seja sacrificada em favor de uma imagem de marca padronizada e de um modelo uniforme de atendimento ao cliente. Além disso, a perspetiva de mudanças significativas,

que podem envolver investimentos em treinamento, tecnologia e infraestrutura, também suscita preocupações, muitas vezes devido à falta de compreensão dos benefícios potenciais ou ao temor de não se adaptar com sucesso. Experiências passadas negativas, como a falta de suporte adequado ou restrições excessivas, também podem desencorajar as oficinas que consideram a adesão a redes oficiais.

2 Existem diversas motivações que levam uma oficina independente a optar por integrar uma rede oficial. Estas razões se relacionam com vantagens que podem aprimorar a eficiência operacional, a qualidade do serviço e a competitividade da oficina. Algumas das motivações objetivas incluem a disponibilidade de formação e capacitação para os técnicos da oficina, o que mantém a equipe atualizada com as últimas tecnologias automotivas e melhores práticas. Além disso, a possibilidade de acesso a suporte técnico especializado é fundamental para resolver problemas complexos de reparação. A participação em redes oficiais implica em benefícios de marketing e publicidade, aumentando a visibilidade da oficina no mercado local e atraindo uma clientela mais ampla. A associação a uma rede oficial também pode atrair clientes que têm preferência por serviços oferecidos por oficinas ligadas a marcas específicas ou que confiam na marca da rede oficial. Por fim, o apoio em áreas de gestão e operações, fornecido por algumas redes oficiais, auxilia as oficinas na melhoria da eficiência e rentabilidade de suas operações.

3 Uma oficina que faz parte de uma rede oficial está em uma posição mais favorável para enfrentar os desafios da digitalização e eletrificação na indústria automotiva. Isso se deve ao acesso a recursos especializados, treinamento específico e suporte técnico oferecidos pela rede. As oficinas afiliadas têm a oportunidade de se manterem atualizadas com as tecnologias automotivas mais recentes garantindo que estejam equipadas para lidar com a crescente complexidade dos veículos modernos. Além disso, a adesão a uma rede oficial pode proporcionar acesso a ferramentas e equipamentos avançados, padrões de qualidade e parcerias com fabricantes, o que contribui para uma posição mais sólida no mercado em constante evolução.

4 A Rede de oficinas AserAuto se destaca ao proporcionar uma gama abrangente de serviços que conferem benefícios significativos às oficinas parceiras. Esses serviços incluem a disponibilidade de recursos e treinamento especializado, que mantêm as oficinas atualizadas com as tecnologias automotivas mais recentes, capacitando-as a oferecer serviços de qualidade superior. Além disso, a rede oferece apoio técnico especializado e acesso a informações atualizadas, assegurando que as oficinas tenham os recursos necessários para diagnósticos precisos e reparos eficazes. A assessoria ambiental fornecida pela AserAuto demonstra um compromisso com a sustentabilidade, ajudando as oficinas a adotar práticas ecologicamente responsáveis e a cumprir regulamentações ambientais, ao mesmo tempo em que atendem às expectativas dos clientes preocupados com a responsabilidade ambiental.

5 As oficinas que fazem parte da nossa rede valorizam diferentes aspetos, pois cada uma delas enfrenta desafios e necessidades específicas. A rede AserAuto oferece um conjunto de serviços e recursos e acreditamos que a mais-valia está neste apoio abrangente que oferecemos, abarcando desde treinamento especializado com plano de formação anual, suporte técnico, informações atualizadas e marketing.

PUB

CHECKSTAR
MAGNETI MARELLI
Alexandre Gratti
www.magnetimarelli-parts-and-services.pt

1 Na maioria dos casos o grande problema é sim o valor de compras e também os custos de adesão.

2 O facto de as oficinas estarem numa rede cada vez é mais importante, e as razões objetivas que os levam a aderir é certamente todas as ferramentas que a rede lhes propõem, os serviços, as parcerias que as redes conseguem fechar com outros parceiros, o acompanhamento, as formações, mas com toda a certeza julgarem que vão comprar o dia a dia com muito melhores condições de compra e serviço.

3 O problema da maioria de muitas oficinas é a desorganização, por vários motivos, mas tenho a certeza que se uma rede lhes propõe um serviço ou alguém que lhes faça esse serviço de digitalização, de lhes promoverem campanhas nos Facebook ou nas páginas de internet que essas oficinas têm e não o usam, ficam claramente mais preparadas e mais desenvolvidas mesmo para o seu próprio negócio.

4 Vários. O fecho de um contrato com um parceiro combustível, com um cartão de desconto direto para estas oficinas poderem oferecer aos seus clientes. O fecho de um contrato com um locador de crédito que lhes ira fornecer uma plataforma para poderem facilitar o pagamento sem juros aos clientes. E também em processo arranjarmos alguém da área digital que lhes possa acompanhar na área da pergunta nº3, ou seja alguém que lhes possa promover o negócio na área da digitalização, Facebook e redes sociais.

5 Bom, nestes aspetos postos na pergunta nº 5 todos eles são muito importantes e ai sim quem tiver um bom serviço como nós os temos e sabemos o fazer, posso dizer que todos os nosso parceiros da rede valorizam bastante para alem usufruírem deles diariamente e muitos deles varias vezes ao dia.

CGA CAR SERVICE
/ MULTI OFICINA SERVICE
CGA
Solange Ochoa
www.oficinascga.com

1 Em geral, acreditamos que, na maioria dos casos, se trata de uma questão cultural. Os mecânicos são tradicionalmente profissionais independentes, técnicos/gestores que iniciaram a sua atividade há vários anos, sem as exigências da atual transformação tecnológica e digital da indústria automóvel. O facto de não considerarem a possibilidade de aderir a uma rede deve-se, em parte, ao receio de perderem a sua identidade. Também é possível que não vejam o papel das redes como importante para o seu negócio e ainda estejam a resistir aos imperativos da transformação da indústria.

2 Não há dúvida de que o nosso sector está a sofrer uma revolução, passando por uma profunda modernização em que o futuro das oficinas está indubitavelmente ligado às novas tecnologias. O próprio perfil do consumidor está a mudar rapidamente e está a obrigar as empresas a reverem as suas estratégias. Isto implica também uma mudança na gestão, reorganização do trabalho, otimização dos recursos utilizados, práticas e tecnologias utilizadas nos automóveis, equipamentos de reparação e digitalização. Para acompanhar a evolução do sector, os profissionais devem também enfrentar uma transformação substancial. As oficinas que aderem a uma rede procuram frequentemente apoio para as acompanhar neste caminho de contínuos saltos tecnológicos, que exige cada vez mais preparação e adaptação para o sucesso da sua atividade.

3 Tendo em conta a realidade do sector, a tendência é que as oficinas que estejam ligadas a uma rede que privilegie sobretudo as competências técnicas e de gestão, bem como o pleno acesso à informação e ao posicionamento no mercado, estarão, sem dúvida, mais bem preparadas para enfrentar os desafios das novas tecnologias.

4 O último grande investimento foi o desenvolvimento da plataforma web e da aplicação Rede de Oficinas CGA, através da qual os condutores podem encontrar facilmente a oficina da rede que melhor se adapta às suas necessidades, solicitar uma marcação e comunicar com ela em tempo real através da ferramenta de chat. Também revimos todo o plano de formação, tanto técnico como de gestão da oficina, para que esteja perfeitamente adaptado às necessidades da rede, tanto em termos de conteúdo como de funcionamento.

5 Os serviços mais valorizados pelas oficinas são a formação, a informação e o posicionamento (marketing). Estes são os pilares da Rede CGA e, por conseguinte, são também os serviços aos quais dedicamos mais recursos.

EVA CENTER, EVA COLLISION CENTER / EVA LAB, ECO OFICINA
Eva Network
Pedro Rosado
https://eva-network.eu

1 Os custos de adesão são uma das principais razões pois, uma vez que as oficinas independentes operam com margens de lucro ajustadas, os custos associados à entrada numa rede podem ser um desafio financeiro. Além disso, algumas redes impõem restrições nas compras, exigindo que as oficinas adquiram exclusivamente de fornecedores específicos da rede. Isso pode limitar a flexibilidade das oficinas para escolherem os seus próprios fornecedores e afetar a gestão eficiente e a rentabilidade dos seus negócios.

2 Sem dúvida que o acesso a recursos técnicos e consultoria especializada são das principais razões que levam uma oficina a aderir a uma rede, uma vez que podem ter à sua disposição programas de formação contínua que mantêm os técnicos atualizados com as mais recentes tecnologias automóveis e preparados para a crescente complexidade dos veículos.

3 Sim, as oficinas em rede tendem a estar melhor preparadas para enfrentar os desafios da digitalização, eletrificação e outras mudanças na indústria automóvel. A EVA Network, por exemplo, fornece tecnologia de ponta, como sistemas de diagnóstico avançados e equipamentos especializados. Além disso, facilita o acesso a manuais técnicos completos por marca e modelo via EVA Experts Academy.

4 Com o crescente mercado dos veículos elétricos, foram introduzidos programas de formação altamente especializados que proporcionam conhecimento sólido e segurança na manutenção e reparação, em que são abordadas questões de segurança e procedimentos adequados. A EVA Network procura também fornecer ferramentas específicas e tecnologia de ponta para que as oficinas aderentes se mantenham atualizadas e preparadas para enfrentar os desafios da indústria.

5 A Rede EVA Network proporciona um plano de formação contínua, com foco em veículos elétricos, abordando questões de segurança e as particularidades desses veículos, uma vez que nesta área a informação é limitada e a segurança é uma preocupação constante.

PADOR AUTO SERVICE RODAPEÇAS
Sérgio Nunes
https://pador.pt

1 A nossa experiência diz-nos, que alguma resistência na adesão a uma rede de oficinal, é coisa do passado. O que acontece, é que nem todas as oficinas são iguais e por isso, não têm as mesmas necessidades, não percecionam o seu negócio da mesma forma, estão em regiões diferentes e, possuem capacidade financeira diferente. Isto leva a que cada vez mais, existam conceitos oficinais segmentados e customizados, às necessidades das várias tipologias de oficinas do nosso país.

2 Ser independente é diferente de estar sozinho. Cada vez mais as oficinas independentes percebem que estar sozinho é um perigo para a continuidade do negócio. As alterações técnicas, tecnológicas, a alteração profunda do modelo de negócio e o desafio gigante dos recursos humanos no nosso setor, levam a que muitas oficinas procurem a rede oficinal que mais se ajusta às suas necessidades.

3 A digitalização e a eletrificação são um tema transversal a todas as redes oficinais. Obviamente temos de entender como estas duas novas realidades afetam as várias tipologias de oficinas independentes e, como cada rede responde com soluções efetivas, práticas, economicamente viáveis e, devidamente atualizadas.

4 Desenvolvemos a PADOR ACADEMY com um novo foco. Face à enorme carência de pessoas tecnicamente capacitadas no nosso setor, decidimos desenvolver uma formação base em eletricidade e eletrónica, para que os técnicos consigam perceber a base dos sistemas multiplexados. Desenvolvemos também uma formação em reparação de caixas de velocidade automáticas, tendo em conta o crescendo de parque automóvel com esta opção. Formação em viaturas elétricas já o fizemos no passado, mas entendemos que o teremos de fazer no futuro próximo, com a devida atualização de tecnologias. No que diz respeito à digitalização das oficinas, temos a nossa solução PADOR

PUB

TECH SOLUTION. Esta é uma solução desenhada pelas oficinas para as oficinas. Tivemos especial foco na facilidade de utilização e, no benefício imediato em termos de ganhos financeiros, que a ferramenta digital aporta à oficina.

5 Como dissemos anteriormente, as oficinas não são todas iguais. Em 62 oficinas que aderem ao Programa PADOR AUTO SERVICE, algumas (grande maioria) valoriza muito a formação técnica. Necessitamos de duplicar ou mesmo triplicar as sessões do mesmo curso, em virtude do elevado número de inscrições. A formação em gestão empresarial é também muito valorizada. Principalmente por aqueles que têm acompanhado o desenvolvimento desta formação. A Linha de Apoio Técnico é também muito valorizada pela maioria. Algo que tem sido muito valorizado ao longo dos anos pela maioria dos aderentes, é a nossa Convenção Pador Auto Service. Conseguimos graças à excelência dos oradores convidados, ter um nível muito elevado de informação sobre o setor e sobre gestão de empresas.

FIRST STOP BRIDGESTONE
Mário Mendes / João Reis
www.firststop.pt

1 A First Stop não tem sentido esse estigma aquando nas negociações de um potencial Parceiro para entrada na nossa Rede, pois o nosso programa de parceria está construído de uma forma em que os principais receios de uma oficina independente, sejam desmistificados e alguns, até aproveitados pelo programa First Stop. Pegando num dos exemplos que dá na sua questão como a perda de identidade, esse é um dos valores que mais capitalizamos numa nova Parceria, pois consideramos que localmente a identidade do potencial parceiro pode ser benéfica para a First Stop em termos locais, pois damos a conhecer a nossa marca e os nossos princípios e para o Parceiro, ao aderir à Rede First Stop, passa a estar com uma maior visibilidade a nível nacional e a usufruir de toda a comunicação que se realiza como rede.

2 Maior poder negocial junto de fornecedores e/ou clientes, apoio de Marketing, imagem, metodologias de trabalho, formações, desenvolvimento tecnológico. Todas estas vertentes têm custos elevados para as oficinas independentes, o que em muitos casos fica para "2º plano" na estratégia de desenvolvimento. Ao aderirem a uma rede sabem que muitas destas lacunas são preenchidas.

3 Não diria obrigatoriamente que "sim", pois temos muitas oficinas independentes a nível nacional muito bem preparadas em termos da digitalização, CRM, Eletrificação, Marketing, ERP, entre muitas outras "ferramentas" que uma rede pode oferecer aos seus Parceiros. No entanto, ao pertencer a uma Rede, os custos associados ao desenvolvimento de todas estas "ferramentas" é facilmente rentabilizado para o desenvolvimento de outras competências, nomeadamente comerciais, pois uma Rede tem todos estas e outras opções disponibilizadas aos seus parceiros.

4 Desenvolvemos uma nova Plataforma B2B muito mias intuitiva e rápida para o utilizador, criámos uma nova plataforma B2C com inúmeras opções numa vertente comercial para os nossos Parceiros e para os nossos Clientes Finais, um plano de formação adequado às novas exigências do mercado automóvel, nomeadamente na vertente da eletrificação e por fim um sistema de ERP construído paras as necessidades de uma oficina First Stop enfrenta atualmente.

5 Plataforma B2B, Plano de formação, apoio de marketing e comunicação e apoio dos nossos Consultores que diariamente visitam os nossos Parceiros são estes os principais fatores mais valorizados pela nossa rede.

NEXUS AUTO / PROFESSIONAL PLUS / SPG OFICINAS SERCA
Carlos Palancar
www.serca.es

1 A incerteza e a falta de informação são razões que levam as oficinas a hesitarem em aderir a uma rede de oficinas. São muitas as vantagens e os serviços que oferecemos em cada uma das nossas redes de oficinas, facilitando o trabalho quotidiano na oficina e aumentando a satisfação do cliente final que se desloca à oficina. É importante conhecer em profundidade o que cada uma das redes oferece, porque especificamente para nós, tanto a SPG Oficinas, como a NexusAuto e a Profesional Plus, são diferentes entre si e adaptam-se a cada tipo de oficina, sendo muito versáteis.

2 A oferta de serviços rentáveis que facilitam o trabalho da oficina e proporcionam valor acrescentado ao cliente final, a um custo muito competitivo. O facto de fazer coisas diferentes para obter resultados diferentes e de ter a confiança de que, ao pertencer a uma rede, irão mais longe, terão mais oportunidades do que se andassem sozinhos.

3 Pelo menos pelo que conhecemos do nosso próprio negócio, podemos garantir que as oficinas que estão numa das nossas redes estão melhor preparadas para o presente e para o futuro, têm formação contínua para estarem sempre atualizadas, têm aconselhamento técnico, entre outros, para destacar alguns dos serviços de primeira classe e ferramentas digitais para otimizar o seu tempo.

4 Fizemos progressos na consultoria técnica com base nas suas exigências, bem como na formação em sala de aula de acordo com a frota atual, o que os torna muito mais competitivos.

5 Os aspetos mais valorizados são a formação e a consultoria técnica, e o facto de dispor de ferramentas digitais para obter informações técnicas é considerado um grande valor acrescentado.

BOSCH CAR SERVICE BOSCH
Luis Eduardo Gonzalez Abendano
www.bosch.pt

1 A integração numa rede é uma tendência que tem vindo a crescer de forma exponencial nos últimos 10 anos. Com todas as mudanças no nosso setor, pertencer a uma rede vai tornar-se cada vez mais atrativo e decisivo para as oficinas de manutenção e reparação automóvel, que querem assegurar o seu futuro. Há um grande número de oficinas de pequena dimensão e de gestão tradicional que ainda mostra resistência face à ideia de assumir um compromisso com uma rede e em implementar novos padrões de exigência no seu negócio. À medida que a oficina, já por si, ambiciona elevar a sua performance, estar mais preparada para os desafios atuais e futuros e se identifica com uma gestão orientada para os clientes e para os resultados, a integração numa rede apresenta-se

RED SERVICE®
TUDO PARA O SEU AUTOMÓVEL

MAXIMIZE
O SEU NEGÓCIO

JUNTE-SE À REDE DE OFICINAS MULTIMARCA REDSERVICE

www.**redservice**.pt

FORMAÇÃO
qualificada

MARKETING
ações de marketing

DIGITAL
soluções digitais

MERCHANDISING
criação de materiais

como uma evolução muito natural. É fundamental que na base de qualquer parceria haja, antes de mais, a partilha de determinados valores. Desta forma, a implementação progressiva da mudança, trazida pela integração na rede será encarada com entusiasmo e sempre com o foco de impulsionar o negócio e acelerar o progresso da oficina. O objetivo da integração numa rede é tornar a oficina mais competitiva e rentável.

2 O nosso setor vive um momento de profunda transformação. Um desafio enorme para as oficinas. Atualmente, são muitas as frentes de atuação com as quais uma oficina se depara, para dinamizar e projetar o seu negócio. Com o apoio de uma rede a garantia de sucesso será muito maior. Uma rede profissional e competente como é a rede Bosch Car Service é capaz de apoiar a oficina em todas as vertentes do negócio. Na Bosch temos uma estrutura vasta de profissionais dedicados, em exclusivo, às oficinas Bosch Car Service. Desta forma, todas as oficinas integradas na nossa rede beneficiam de variadíssimas soluções, com investimentos muito razoáveis, e que seriam impensáveis para uma oficina, a título individual. É para dotar a oficina de todas as competências necessárias que a Bosch disponibiliza à sua rede um vasto programa de formação não só à volta do automóvel, mas também à volta da própria gestão da oficina como um negócio. Sem esquecer, claro, o suporte especializado nas áreas da comunicação, publicidade e marketing. Os números falam por si. A Bosch é o parceiro que, no seu segmento premium, reúne o maior número de oficinas integradas em rede, em Portugal e no mundo. Assim, podemos dizer que as oficinas que integraram e se mantém na nossa rede, muitas delas, ao longo de décadas e de geração em geração, são as primeiras a reconhecer que são muitas as razões que justificam a pertença a uma rede forte e competente.

3 No meu ponto de vista, claramente que sim. No caso da nossa rede Bosch Car Service, estamos aptos a preparar a nossa rede para cada novo desafio. Tanto a digitalização como a eletrificação são temas centrais da atualidade que estão na base da nossa estratégia para a rede nos próximos anos. Beneficiamos muito da experiência internacional. No que diz respeito à digitalização por exemplo, em Espanha, entre outros países já dispomos de um ecossistema digital totalmente integrado, desenvolvido em exclusivo para a rede de oficinas Bosch Car Service que traz ganhos de eficiência importantes ao negócio. Quanto à eletrificação, nos países nórdicos, onde a percentagem de veículos elétricos já é muito maior do que no nosso país, estamos a desenvolver inúmeras boas práticas que posicionam as oficinas Bosch Car Service como a rede de referência para a manutenção e reparação de veículos elétricos e híbridos. Todas estas experiências representam valiosas aprendizagens que, a seu tempo, vão chegar, também, à nossa rede Bosch Car Service, em Portugal.

4 Efetivamente há muitos desenvolvimentos em curso dedicados à nossa rede Bosch Car Service. Vou dar alguns exemplos. Em termos do nosso software ESI[tronic], a informação técnica foi melhorada com a introdução de dados originais dos fabricantes, tais como esquemas elétricos, posição de desmontagem e montagem de componentes. Também a partir deste software, desenvolvemos uma nova funcionalidade que permite que as oficinas contactem diretamente a hotline técnica a partir do próprio software, o que torna o processo de suporte mais ágil. Outro desenvolvimento importante e muito valorizado pelas oficinas foi o lançámos de novos cursos. A tecnologia Passthru é hoje essencial no sentido de habilitar as oficinas a fazer a interface com a dados dos fabricantes automóvel. Na área da segurança e condução autónoma, lançamos cursos em sistema ADAS. Com foco na transição gradual para a mobilidade elétrica, lançámos novas funcionalidades no KTS que permitem diagnosticar o estado das baterias e o seu conjunto elétrico. Desenvolvemos e vamos a lançar, muito em breve, uma versão atualizada do Bosch Car Service Excellence, um programa exclusivo de gestão do negócio e formação para as oficinas integradas na nossa rede. Temos vindo também, e de forma contínua a preparar a nossa rede para os clientes com frotas em renting, leasing e rent a cars. Outro dos projetos mais recentes no qual estamos a trabalhar intensamente é o conceito de elétricos e híbridos que vamos lançar brevemente em Portugal. À medida que o número de veículos elétricos e híbridos cresce rapidamente no nosso mercado, nomeadamente com as novas matriculações que chegam ao renting, estamos a preparar a nossa rede para fazer qualquer tipo de manutenção e reparação nestas viaturas. Vamos propor um conceito completo que passa por informação, formação, consultoria, equipamentos, ferramentas especiais, elementos de proteção e segurança e ainda elementos de divulgação e promoção deste novo serviço. No próximo ano vamos iniciar a formação nível 3 para veículos elétricos e híbridos.

5 O que as oficinas mais valorizam é obter uma ajuda de forma fácil e em tempo útil nas suas mais diversas necessidades. Claramente, a área técnica destaca-se, por ser aquela sem a qual uma oficina não consegue viver. Cada vez mais, os automóveis integram um maior número de componentes e uma maior complexidade de sistemas. Tal, prossupõe um nível de desafio crescente para as oficinas multimarca e é aqui que apoiamos as oficinas. Desde um programa de formação amplo, diversificado e atual em tecnologia automóvel, passando pelos equipamentos de diagnóstico e teste, pelas ferramentas digitais até ao software e à hotline.

MIDAS
Pedro Soares
http://midas.pt

1 Depende muito da dimensão do negócio da oficina independente. Em alguns casos, a razão passa pelo investimento necessário para o crescimento do negócio, noutros pela perda de identidade do empresário e também pelo desconhecimento do compromisso e posicionamento de cada rede.

2 Na escuta dos potenciais franqueados, destacamos a necessidade de apoio a nível técnico, de formação e também de apoio de uma marca para alavancar o negócio, seja no volume, seja na rentabilidade. Na Midas, garantimos um suporte contínuo a todo o negócio, e isso faz a diferença para os nossos parceiros franqueados.

3 Seguramente. Na Midas, asseguramos formação contínua 360º (manutenção em veículos híbridos e elétricos), sistema de ponto de venda exclusivo de última geração e um apoio técnico permanente, presencial e remoto. Estes fatores fazem da Midas a solução para o sucesso de cada oficina.

4 Formação em manutenção de híbridos e elétricos para 100% das equipas. Aumento do número de protocolos de manutenção de frota. Inclusão de novos fornecedores preferenciais com capilaridade nacional.

5 Aqui, o destaque vai claramente para o suporte permanente a todo o negócio. Este suporte inclui apoio técnico, protocolos comerciais, formação contínua e acompanhamento comercial e operacional personalizado a cada oficina.

TALLERES DP

O **CORAÇÃO** DA SUA **OFICINA**

GESTÃO INTEGRADA DP

GI DP É UMA PLATAFORMA DE GESTÃO QUE ABRANCE TODAS AS ÁREAS DA SUA OFICINA

A PARTIR **DO MESMO AMBIENTE**, TENHA ACESSO A TODOS OS **PROGRAMAS** E **FERRAMENTAS** DESTA PLATAFORMA

DP ambiente · DP service · DP xpoint · campusDP · DP gold · DP dipart · DP PLUS

oficinasdp.pt

EURO REPAR CAR SERVICE
Eurorepar
Rui Duarte
www.eurorepar.pt

1 As razões passam de alguma forma pelo desconhecimento do seu funcionamento. Na Eurorepar Car Service o foco está na solução que as oficinas independentes necessitam ao dia de hoje. Essa solução passa por ter uma oferta 360º, só assim faz sentido estar numa rede como a Eurorepar Car Service. Uma garantia nossa é que o custo de adesão não é razão para aderir à nossa rede.

2 As razões são: apoio / Documentação técnica, acompanhamento do negócio por profissionais, imagem – que potencie o reparador, incremente o negócio, garantias, preços competitivos.

3 Claramente! Na Eurorepar Car Service é algo que levamos muito sério, contribui para isso o facto de estarmos ligados a um dos maiores fabricantes de automóveis do mundo. A digitalização e a eletrificação é o presente que já estamos todos a viver. A informação circula a uma velocidade alucinante, atualmente trabalhamos para digitalizar todo o processo desde a receção até à entrega da viatura ao cliente. A eletrificação veio para ficar e o acesso a informação técnica e métodos urge num mercado como o independente. Claramente aqui que entra todo o know how do Grupo onde o Eurorepar Car Service se insere.

4 O Crescimento da Oferta 360º, dando um principal foco no ambiente, com especial enfase na economia circular. Oferecemos atualmente toda uma gama de soluções que inclui: peças reconstruídas, peças reutilizadas, reparação caixas automáticas, reparação de equipamento eletrónico, tudo isto com garantia. Protocolos em áreas cruciais para o mercado independente tais como pneus, tintas, ferramentas, produtos para profissionais e gestoras de frota.

5 O apoio técnico é de extrema importância para a Eurorepar Car Service, por isso todos os reparadores têm acesso a um portal com toda a informação técnica multimarca detalhada. A formação é o que estamos neste momento a trabalhar e a desenvolver novas formas de ir ao encontro das necessidades que a rede nos tem pedido, formas essas que queremos que seja para ficar e sejam eficazes na transmissão de conhecimento técnico e não técnico como por exemplo componentes de gestão de oficina e otimização de recursos.

ROADY
Estelle Pereira
www.roady.pt

1 Existe uma ideia de que adesão a uma rede oficinal poderá limitar a autonomia e a flexibilidade de decisões do estabelecimento pelo qual é responsável. Os Centro Auto Roady são uma exceção do mercado, onde os proprietários das oficinas que se juntarem à rede, têm a oportunidade de usufruir do poder humano, logístico e económico do Grupo Os Mosqueteiros, ao mesmo tempo que mantém a sua independência para tomar decisões ajustadas ao mercado local.

2 A adesão a uma rede oficinal apresenta inúmeros benefícios para os proprietários de oficinas independentes, nomeadamente o reconhecimento da marca e o apoio central de um grupo. Numa rede de oficinas existe maior facilidade em aceder a uma carteira de fornecedores diversificada a preços mais competitivos e a um apoio alargado ao nível do marketing e jurídico.

3 Sem dúvida que sim. Os investimentos necessários para uma oficina corresponder às tendências do mercado são bastante avultados, mas numa rede oficinal o acesso a determinados serviços, produtos e tecnologia está mais facilitado. O facto dos Centros Auto Roady pertencerem ao Grupo Os Mosqueteiro, permite-lhes acederem igualmente a um conjunto de informações e soluções transversais a todas as áreas de negócio, revelando-se numa vantagem competitiva para satisfazerem as necessidades do mercado.

4 A nossa atividade obriga-nos a acompanhar constantemente a evolução do parque automóvel, e é nesse sentido, que temos vindo a investir constantemente em formação, equipamentos de manutenção e reparação para todo o tipo de viaturas. Em 2023 já conseguimos implementar grande parte das estratégias definidas para este ano, das quais se destacam o aumento do cesto médio, o novo Conceito de layout de loja mais moderno, digital e interativo para o cliente, assim como, o alargamento dos novos serviços, dos quais se destaca a manutenção de veículos elétricos e híbridos.

5 O Grupo Os Mosqueteiros dedica-se, acima de tudo, à coesão e à força do trabalho em equipa. Tornar-se empresário Roady, é tornar-se proprietário independente de um ponto de venda, mas também cogestor da própria estrutura do Grupo. Com o acesso a meios, ferramentas e a uma gestão partilhada, trata-se de uma oportunidade para quem se quer lançar enquanto empresário independente, num ambiente seguro e metódico. Para além dos equipamentos de diagnóstico e acesso a informação técnica atualizada aos últimos modelos de viaturas, o empresário independente de um Centro Auto Roady, beneficia essencialmente da proximidade com as restantes insígnias do Grupo, o Intermarché e Bricomarché e ainda, com o apoio da Fordis, entidade do Grupo Mosqueteiros certificada para a formação, para a valorização de conhecimentos e competências dos seus colaboradores.

IDENTICA
AXALTA
Ricardo Mattos Coelho
www.axaltacs.com

1 As Redes de Oficinas têm vindo a crescer ao longo dos anos e de uma forma sustentada. Isso mostra de certa maneira, que tem havido um equilíbrio entre os benefícios e as exigências que implica fazer parte de uma rede.

2 As razões para uma oficina pertencer a uma rede serão sempre diversas em função quer das necessidades da oficina, quer da estratégia que o responsável da oficina queira dar ao seu negócio. Não tenho dúvidas, é que o objetivo principal, será sempre melhorar a qualidade do serviço, obter mais valências para corresponder às necessidades dos seus clientes.

3 Todas as oficinas que pretendam ter futuro e que queiram acompanhar

Pronta para o ajudar

Rede oficinas Magneti Marelli Checkstar

AGC Auto Garagem Carvalho
Alfabeta Racing Lda
Amestre Unipessoal Lda
AMR Auto
Anselmo Carreira Mauricio Unip. Lda
Antonio Louro Pereira Irmao
Auto CPower Lda
Auto Electrica
Auto Electrica Avense Lda
Auto Electrica do Cacém de Cima Lda
Auto Electrica Fiães
Auto Electrica Justino
Auto Electrica Miguel Rep. Aut.
Auto Electrica Paulo Costa
Auto Electrica Santa Maria
Auto Electro Bras
Auto Electro Marques
Auto Electro Picotense Lda
Auto Electro Reis & Silva
Auto Electrónica Machado
Auto Gemeos
Auto Mondim da Cunha Serviços Auto Lda
Auto Parque
Auto Patria
Auto Pereira
Auto Quick Alvaro Teixeira
Auto Rotativa Rep. De Automoveis Lda
Autovolt
Bruno Gandara
Cardiauto
Custodio Pereira-Electricidade Auto
Ecu Tech LDA
Electrica de Cabeceiras Rep. Auto Lda
Electro Barbosa
Electro Loulé
Electro Lourenço
Electro Mecánica Ribeiro de Sousa
Electro Parente
Electro Rapida Marinhense
Exclusive Car Service
Figueirócar
Five Service Car Lda
Fuselcar Lda
Gandara Garage
Garagem MP
Ideal Center - Centro Auto Lda
Igniçao Car
Inter Matic
J. Antonio Baptista Lda
L.M.P. Auto Electrica
Lourapa-Electricidade & Automóveis Lda
Manuel Almeida Mareco
Manuel Tavares & Cruz
Mobilelab
Neltricauto Lda
Reauto Car Service
Santamarauto
Silarme
Silexal
Stand Frigi
Transtuning
Turbodiesel
Tyrenext Centro Auto
Vitor Silva Lda

Nas proximidades, encontrará **sempre** uma oficina **Magneti Marelli Checkstar**, pronta para o ajudar.

www.magnetimarelli-parts-and-services.pt

a evolução tecnológica, têm de aceitar e profissionalizar os desafios que a evolução tecnológica exige. Não há como não ser assim.

4 A Rede de oficinas IDENTICA, sendo patrocinada pela marca Premium da Axalta – Spies Hecker, está sempre na linha da frende para aceder a todos os desenvolvimentos e soluções que são desenvolvidos. Desde a Gestão Digital da Cor, que poderá ser 100% digital e sem fios, fiável, simples, fácil de usar e flexível, pois tanto pode ser usada, num computador, num tablet ou num smartphone. Seguro e Simples. Drivus – Serviços de Negócios para Oficinas. O Drivus fornece as ferramentas que uma oficina necessita para competir e para construir um negócio melhor. É um conjunto de serviços inovadores, programas e consultadoria especializada adaptada, focada nos desafios específicos enfrentados pelas oficinas. O resultado? Maior produtividade dos negócios, desempenho superior e maior lucro. A nível de produtos para a pintura, Speed -TEC é o sistema de repintura MAIS sustentável do mercado. Eles permitem que as oficinas reduzam os seus custos de energia e a pegada de carbono ao mesmo tempo. Sempre foi objetivo da Spies Hecker apoiar as oficinas com sistemas fáceis de usar e que ajudem os seus negócios. Hoje, com os preços da energia a subir, nunca foi tão importante como agora, que as oficinas trabalhem da maneira mais eficiente em termos energéticos. É uma forma de economizar dinheiro e também de proteger o meio ambiente. Os produtos Speed-TEC são fáceis de usar da Spies Hecker reduzem os custos de energia na cabine de pintura em até 70%. Experimentados e testados ao longo de muitos anos, são uma maneira infalível para as oficinas terem um impacto instantâneo no seu consumo de energia – e na sua rentabilidade. Como os produtos Speed-TEC não requerem equipamentos ou infraestruturas adicionais, as oficinas podem começar a beneficiar do sistema imediatamente, sem qualquer investimento. Além de reduzir drasticamente os custos, os produtos Speed-TEC também ajudam a reduzir a pegada de carbono da sua oficina e contribui para as suas credenciais ecológicas. E em breve apresentaremos a Axalta Academy, uma plataforma de formação de última geração. Ela ajuda os profissionais de repintura a manter e melhorar as suas competências com formação de primeira classe que se adapta à maneira como estes trabalham. Com formação flexível, desde aulas presenciais, ensino à distância, cursos on-line e outros recursos digitais, a Axalta Academy torna a aprendizagem não apenas prática, mas também eficaz.

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANÇA	C. BRANCO	COIMBRA	ÉVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA
A OFICINA	11	2	8	4	6	7		3	1	5	11
ASERAUTO	4		3			1				5	3
AUTO CHECK CENTER	21	2	1	3	3	8	1	2		4	2
AUTO GLOBAL*											
BOSCH CAR SERVICE	13	1	18	6	5	3	2	5	4	7	35
CARGLASS	3	1	5	1	1	3	4	3	1	2	15
CARWIN*											
CENTER´S AUTO*											
CGA CAR SERVICE											
CHECKSTAR	10	1	3		2	8		4	2	2	9
CONFORTAUTO*											
CONTISERVICE											
DIAGTEC	1		2	1	1	1		4			2
ECO OFICINA	10	1	11			1		3		15	200
EUROMASTER	7		6		2	2	1	7		7	20
EUROREPAR CAR SERVICE											
EVA CENTER	2		3		1	1		2		1	5
EVA COLLISION CENTER	1							2			
EVA LAB			1		1						
EVOLUTION - BATTERY CENTER*											
EXPRESS GLASS											
FEU VERT*	1		1			1		2		1	4
FIRST STOP											
FIX´N´GO*											
GLASSBACK	3		2	1		1		2			5
GLASSDRIVE											
IDENTICA											
J. ALVES OFICINAS*											
MFORCE	2	1	1			4	1	3			46
MIDAS	1		1	1	1			1		1	6
MOTRIO*											
MULTIOFICINA											
NEWCAR*											
NEXUS AUTO	1					3		2			1
NORAUTO*											
OFICINAS DP	4							1		7	1
OPEN2GARAGE*											
PADOR AUTO SERVICE						21				45	
POINT S*											
PROFESSIONAL PLUS	4	1				8	1	2		3	9
RECOFICIAL	1		10	3	1		1			3	
REDSERVICE	2		9		1	5		4	1	13	4
RINO	2		4			1	1	7	1	2	5
ROADY	3	1	1		2	1	1	1	1	4	6
SPG OFICINAS			4		2		1	1	1	1	10
TEC4CAR											
TOP CAR*											
VULCO	3		6		1	1	1	2		6	5

NOTA: TODAS AS REDES OFICINAIS FORAM CONTACTADAS PARA A ELABORAÇÃO DESTE TRABALHO

* DADOS RETIRADOS DO WEBSITE

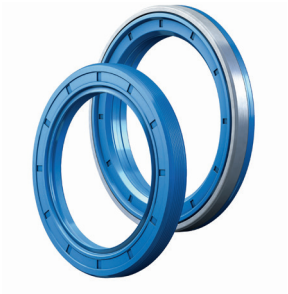
PORTALEGRE	PORTO	SANTARÉM	SETÚBAL	V. CASTELO	V. REAL	VISEU	AÇORES	MADEIRA	TOTAL 2016	TOTAL 2019	TOTAL 2023	PREVISÃO FINAL 2023
2	14	11	6	7	1	3	7	4	72	90	113	118
	2			4							22	22
	8	8	3	1	1	3	6	4	52	69	81	86
									0	2	2	
3	31	10	8	4	3	3		1	137	139	162	165
1	13	2	5	2	2	1	1	1	50	70	64	
									34	43	+40	
									0	54	69	
	8	7	6		1	7		2	64	47	72	75
									98	86	68	
									65	90	88	89
	2										15	18
	25	2	13	3	1	5	1		199	290	291	N/A
1	9	8	8	4	1	3			68	70	86	
									23	162	168	180
	1		1	2		2					21	23
		1									4	5
											2	3
										4	6	
									81	87	90	90
		2	1	1					13	15	14	
									72	90	100	102
									7	7	7	
	4	3	4								25	29
									135	139	139	
									18	17	17	17
									12	14	12	
	20	1	7			1					87	
	6		2		1	1			66	81	22	25
									20	50		
											12	
									50	55	59	
	3									6	10	
									25	29		
1	3							2			19	
											18	
										56	66	66
									36	31	+32	
	1	2	2		3	1				2	37	
	6	2		2		1				15	30	
	9	5	1	1	2	1		4	6	45	62	
2	11	2	2	1	3	1	1		32	35	46	55
	5	2	4	1	2	1			31	33	36	
	2		1	2	1	10				21	36	
											135	140
									55	92		
1	8	1	2	3		2	1		40	42	43	

PUB

DESCUBRA TODA A GAMA DA CORTECO PARA LIGEIROS

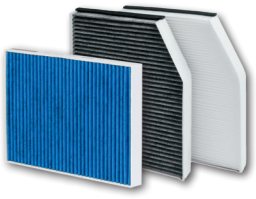
Para uma manutenção com qualidade, a Corteco coloca ao seu dispor mais de 26.000 produtos de qualidade original.

RETENTORES



CONTROLO DE VIBRAÇÕES

FILTROS DE HABITÁCULO



www.corteco.com
www.ecatcorteco.com

a brand of FREUDENBERG

CORTECO®