

Dossier


10
anos


REDES OFICINAIS

Reforço tecnológico e digital

Neste artigo, mapeamos o panorama das redes oficiais em Portugal, que apostam cada vez mais na digitalização, eletrificação e novas soluções tecnológicas e de mobilidade, assim como nas parcerias para apoiar o negócio das oficinas aderentes.

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

As principais redes oficiais presentes em Portugal têm vindo a destacar-se no mercado pela forma como se têm estruturado e atualizado para responder às exigências e evolução tecnológica do mercado, ao mesmo tempo que aumentam a cobertura nacional. Ao longo das páginas seguintes, é possível perceber de que forma cada uma des-

tas marcas procura reforçar a proximidade com os seus parceiros, torná-los mais competitivos e responder às novas necessidades, ligadas principalmente à digitalização e à realidade da nova mobilidade. Mais do que uma listagem, este levantamento funciona como um retrato do ecossistema oficial em Portugal, permitindo identificar tendências comuns e diferenças relevantes entre as várias redes. ■

	AVEIRO	BEJA	BRAGA	BRAGANÇA	CASTELO BRANCO	COIMBRA	ÉVORA	FARO	GUARDA	LEIRIA	LISBOA	PORTALEGRE	PORTO	SANTARÉM	SETÚBAL	VIANA DO CASTELO	VILA REAL	VISEU	AÇORES	MADEIRA	TOTAL 2024	TOTAL SETEMBRO 2025	PREVISÃO FINAL 2025
A OFICINA	11	2	8	4	7	7	0	2	1	5	9	2	14	11	7	7	2	3	8	4	110	114	117
ACC	22	1	2	2	3	9	1	2	0	5	2	0	8	8	4	1	1	3	5	3	80	82	83
ASER AUTO	3	0	4	0	0	2	0	0	0	2	4	0	3	0	0	5	0	0	0	0	23	23	23
BOSCH CAR SERVICE	13	1	15	6	5	3	2	6	4	8	35	2	32	10	9	4	3	4	0	1	163	163	170
CAETANO AUTO	3	0	2	0	0	1	0	2	0	2	5	0	4	1	3	0	0	0	0	0	24	23	23
CGA	15	1	5	0	0	14	0	3	1	15	0	1	16	8	1	1	1	1	2	0		95	
CONTISERVICE	4	0	11	3	1	3	0	4	2	4	23	0	22	3	4	1	1	2	1	1	89	90	90
DIAGTEC	1	0	2	1	3	1	0	4	0	1	0	0	3	1	1	0	0	1	0	0		19	20
EUROMASTER	7	3	6	0	2	3	1	7	0	8	18	1	8	8	8	4	1	3	4	0	93	93	97
EUROREPAR	15	1	5	2	4	7	8	13	3	7	36	4	23	11	22	2	3	12	4	2	175	184	195
EXPRESS GLASS	9	1	10	5	3	4	2	5	3	7	18	1	17	4	3	3	3	2	1	1		102	
FIX&GO	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	3	0	1	0	0	0	0	1	0	0	8	8	8
INTERGARAGE	0	0	1	0	0	0	0	0	0	4	6	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	23	30
MARELLI CHECKSTAR	9	1	3	0	0	9	0	3	3	2	6	0	8	7	4	3	1	7	0	1	65	67	80
MIDAS	1	0	3	2	1	1	0	3	0	1	8	1	8	2	2	0	2	1	0	0		31	36
MOTRIO	6	2	8	1	0	0	0	3	0	0	9	1	14	3	12	1	0	2	0	1		63	
MULTIOFICINA	2	0	1	0	3	2	0	2	0	1	0	0	1	1	2	0	0	0	0	0		18	
NORAUTO	1	0	2	0	0	2	1	3	0	1	9	0	5	1	4	1	0	0	0	0	30	30	30
OPEN2GARAGE	0	0	0	0	0	1	0	2	0	5	3	0	3	1	0	0	0	1	0	0	14	16	18
PADOR AUTO SERVICE	0	0	0	0	0	12	0	0	0	62	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	67	74	75
REDSERVICE	2	0	12	0	1	3	1	3	1	15	3	0	9	5	3	1	2	0	1	5	0	65	70
RODI MOTOR	0	0	0	0	2	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	4	4	4
TOPCAR																						103	
VULCO	4	0	8	0	1	0	1	1	1	6	6	1	5	1	3	4	0	1	1	0		43	



INTERGARAGE SOULIMA

Rui Fernandes

www.intergarage.pt

A InterGarage tem apostado fortemente na implementação de ferramentas informáticas avançadas que suportam todo o processo de digitalização das oficinas InterGarage. “A InterGarage integra serviços pensados especificamente para veículos elétricos e híbridos, oferecendo diagnóstico eletrónico e soluções de manutenção adaptadas a esta nova geração de viaturas. Através destas apostas, a InterGarage procura oferecer às suas oficinas, tecnologias, conhecimentos e práticas necessárias para enfrentar os desafios da mobilidade atual e

futura”, refere Rui Fernandes. Quando ao apoio que prestam às oficinas aderentes, o responsável indica que a rede InterGarage tem uma imagem corporativa e um marketing padronizado, “oferecendo a todos os aderentes uma identidade visual moderna e uniforme, que reforça a profissionalização da rede e a confiança junto do cliente final. Também são inseridas no site oficial da InterGarage, todas as oficinas aderentes, onde os automobilistas podem facilmente localizar a oficina mais próxima e agendar serviços de manutenção ou reparação, tornando a experiência do cliente mais fluida e prática. Como novidade, vamos promover campanhas dirigidas ao cliente final, aumentando o envolvimento e o reconhecimento da rede junto dos consumidores. Estão também previstas mais novidades exclusivas à rede que de momento ainda não podemos divulgar, mas em breve serão anunciadas”. A rede tem vindo a estabelecer várias parcerias estratégicas e acordos comerciais que trazem valor acrescentado substancial às suas oficinas, através de serviços técnicos, formação especializada, certificações e apoio digital. “Estamos também em conversações com futuros parceiros nas áreas da mobilidade elétrica, seguros e financiamento automóvel”, conclui Rui Fernandes.



A OFICINA / AUTO CHECK CENTER CREATE BUSINESS

Alex Dimov

www.aoficina.net

Ao nível da digitalização, as redes A Oficina e Auto Check Center disponibilizam um sistema de gestão online que integra todas as funções da oficina e aumenta eficiência e proximidade ao cliente. No caso da eletrificação, o programa VExpert com formação, equipamentos, protocolos de segurança, qualificando as oficinas a trabalhar em híbridos e elétricos. Quanto à nova

mobilidade, soluções que ligam reparação a serviços de mobilidade com a Leaseway em renting e gestão de frota. Relativamente ao apoio aos parceiros, Alex Dimov explica que a Create Business disponibiliza kits de comunicação digital e apoiamos campanhas locais para reforçar a notoriedade das oficinas. Lançamos ações conjuntas com marcas recomendadas e protocolos com escolas de condução para aumentar a visibilidade e recomendar as nossas redes. Instalamos molduras LED nas oficinas das redes A Oficina e ACC, oferecendo comunicação moderna, credível e transparente que reforça a confiança do cliente”. As duas redes têm acordos com gestoras de frota, “como a Ayvens, sendo oficinas como parceiros preferenciais na manutenção de viaturas, garantindo fluxo de clientes e credibilidade. Também com a Leaseway, para a disponibilização de viaturas de cortesia durante reparações, reforçando conveniência e fidelização. E também com a Unicre, para a possibilidade de pagamentos em prestações, oferecendo maior flexibilidade e conforto financeiro ao cliente”, conclui o responsável.

O que disponibilizam às oficinas para garantir a atualização técnica e formação, para lidarem com as novas tecnologias dos veículos?

InterGarage, Rui Fernandes

A InterGarage foi estruturada para apoiar as oficinas a manterem-se atualizadas técnica e tecnologicamente, principalmente face a veículos elétricos, híbridos e cada vez mais digitalizados. Existe um Plano Anual de Formação contínua, tanto técnica como não técnica, que envolve sessões presenciais e digitais, adaptadas ao nível de cada oficina. Não nos limitamos a dar informação pontual, tentamos criar um ecossistema de atualização constante para que as oficinas estejam sempre preparadas para lidarem com as novas tecnologias da mobilidade.

Diagtec, Tiago Resende

Para garantir que as oficinas aderentes estão sempre preparadas para responder aos desafios das novas tecnologias dos veículos, disponibilizamos um conjunto completo de soluções de atualização técnica e formação. Entre estas destacam-se o acesso a ferramentas de diagnóstico de última geração, a formação técnica contínua ministrada por especialistas, bem como apoio técnico dedicado no dia a dia das intervenções. Complementarmente, disponibilizamos ainda um call center especializado, que assegura um acompanhamento rápido e eficaz, reforçando a capacidade das oficinas em lidar com a crescente complexidade do setor automóvel.

A Oficina / Auto Check Center, Alex Dimov

Formação contínua: programas sobre diagnóstico avançado, eletrificação, ADAS e tecnologias emergentes. Documentação técnica e suporte especializado: acesso a bases de dados e plataformas digitais atualizadas. Apoio Técnico Remoto: ligação direta às marcas para realizar intervenções que exigem software e equipamentos do fabricante.

Eurorepar, Carlos Carneirinho

Disponibilizamos um serviço de apoio técnico exclusivo para a rede ERCS, via telefone e e-mail. Além disso, as oficinas têm acesso à nossa ferramenta de identificação e pedidos de peças, aos manuais técnicos das viaturas fabricadas pelo grupo Stellantis, bem como aos esquemas elétricos.

A PRÓXIMA OFICINA MIDAS PODE SER SUA.



Risco controlado



Formação e acompanhamento permanente



Ferramentas de gestão de última geração



Formação técnica e apoio na gestão



Protocolos comerciais e acordos de compras



Marketing e comunicação

Saiba mais em midas.pt

Fale connosco



A chave do seu sucesso é Midas.

midas



DIAGTEC

Tiago Resende

www.diagtecplus.pt

A Diagtec tem vindo a investir em software interativo que potencia a ligação e a colaboração com os seus parceiros, para garantir maior eficiência e proximidade.” Paralelamente, disponibilizamos ferramentas técnicas especializadas para veículos elétricos, complementadas pela instalação de carregadores EV que apoiam a expansão da mobilidade sustentável. Por fim, damos elevada prioridade à formação profissional contínua, assegurando que as nossas equipas e parceiros estão preparados para responder às novas exigências do setor automóvel”, afirma Tiago Resende, que adianta que, neste momento, o apoio às oficinas aderentes é feito através de um trabalho conjunto nas redes sociais, “ga-

rantindo uma presença digital alinhada e consistente perante o cliente final. Para além disso, disponibilizamos um kit de comunicação com materiais digitais personalizados, que facilita a promoção local dos serviços e reforça a identidade da rede”. No futuro, a rede pretende reforçar a visibilidade das oficinas através de campanhas de proximidade, nomeadamente em rádios locais e jornais regionais, “permitindo uma comunicação ainda mais direta e eficaz junto das comunidades onde cada oficina atua. Quanto a parcerias, as oficinas aderentes à nossa rede mantêm a sua independência e autonomia nas condições e políticas comerciais, o que lhes permite preservar a sua identidade e flexibilidade local”. Ainda assim, a rede garante um apoio estratégico que acrescenta valor através da promoção e divulgação do conceito “especialista em diagnóstico avançado” junto do cliente final, “fortalecendo tanto a credibilidade da marca como a reputação de cada oficina. Este suporte traduz-se em diversas ações concretas, nomeadamente a dinamização de conteúdos nas redes sociais adaptados às zonas de atuação, o apoio em campanhas e iniciativas comerciais, bem como o incentivo e suporte à participação em feiras e eventos do setor. Desta forma, potenciamos a visibilidade, o reconhecimento e a diferenciação das oficinas aderentes no mercado”, adianta.



CGA CAR SERVICE / MULTI OFICINA SERVICE

CGA

Eva Laguna

www.oficinasdscga.com

As redes CGA Car Service e Multi Oficina service apostam, de acordo com Eva Laguna, em oferecer formação técnica especializada relacionada com a nova mo-

bilidade, incluindo aspetos-chave como a manutenção e o diagnóstico em modelos elétricos”. Estas formações também abrangem conteúdos sobre segurança na oficina, com o objetivo de garantir uma adaptação segura e eficaz às novas tecnologias. “Além disso, equipamos as oficinas com ferramentas digitais que cumprem toda a regulamentação em vigor e que lhes permitem ser mais eficientes nas suas operações diárias e avançar para uma maior sustentabilidade, reduzindo significativamente o uso de papel e otimizando processos, com APP de agendamentos online, ERP de oficina, plataformas de informação técnica, entre outros”, explica, adiantando ainda que, atualmente, a marca disponibiliza às oficinas parceiras diversas campanhas de comunicação, presença digital estruturada, em site, redes sociais, Google Business, assim como brindes promocionais diretos aos clientes que realizam a manutenção nas oficinas da rede.

Open2garage, Filipe Sanches

Promovemos programas de formação contínua, tanto presenciais como online, cobrindo desde os sistemas de propulsão elétrica e híbrida até às mais recentes tendências em conectividade e ADAS. As oficinas têm ainda acesso a bases de dados técnicas completas, suporte em reparações complexas e ações conjuntas com fabricantes para conhecer em primeira mão as inovações que chegam ao mercado.

Checkstar, Alberto Ruiz

A Magneti Marelli Parts & Services oferece um programa formativo contínuo, conduzido por profissionais qualificados da empresa, preparados para prestar o melhor aconselhamento. Além disso, a nossa rede de oficinas conta também com um serviço de call center disponível para esclarecer quaisquer dúvidas que os mecânicos Checkstar possam ter.

Aser Auto, Paula Soares Aranalde

A formação contínua é um dos pilares da rede. A aserAuto disponibiliza o programa AserTraining, que combina teoria e prática em torno das mais recentes tecnologias do setor automóvel. Estas formações decorrem de norte a sul do país e ao longo de todo o ano, garantindo que todas as oficinas têm acesso à atualização permanente de conhecimentos, à especialização técnica e ao desenvolvimento de competências necessárias para lidar com a complexidade crescente dos veículos modernos.

Rodi Motor, David Saumell

Na Rodi, estamos comprometidos com a melhoria contínua e o desenvolvimento. Em 2024, mais de 700 funcionários participaram em cursos de formação, investimos mais de 450.000€ e mais de 12 mil horas nestas formações. Para 2025, a formação continuará a ser uma grande prioridade estratégica. Além disso, as oficinas dispõem de equipamentos e máquinas de última geração. Em 2024, o investimento em maquinaria e equipamentos informáticos ultrapassou os 2 milhões de euros.

RedService, Jorge Salvador

Atualmente, o apoio inclui programas de formação contínua, com cursos presenciais e online, que cobrem desde os fundamentos da manutenção geral, veículos híbridos e elétricos até ao diagnóstico de sistemas



EUROREPAR STELLANTIS

Carlos Carneirinho
www.eurorepar.pt

No que diz respeito à eletrificação, Carlos Carneirinho destaca o lançamento, para 2026, do programa Eurorepar Car Service EV, destinado a oficinas especializadas na manutenção de veículos elétricos e híbridos. “Atualmente,

estamos a realizar a formação das equipas e a certificar as referidas oficinas. Além da presença da rede ERCS nas redes sociais, como LinkedIn, Instagram e, em breve, Facebook, dispomos do site da rede ERCS, onde os clientes podem localizar oficinas, agendar revisões, entre outros serviços”. Relativamente à mobilidade, algumas oficinas, por iniciativa própria, já oferecem esse serviço aos seus clientes, mas o responsável indica que está previsto o lançamento de viaturas de cortesia por parte da licença Eurorepar no segundo semestre de 2026. A Stellantis oferece apoio aos parceiros, principalmente ao nível da comunicação digital permanente, e pontualmente em outros meios de comunicação como imprensa especializada e rádio. “Além disso, divulgação de ações no website, redes sociais, POS e temos o objetivo de iniciar comunicações locais”, explica Carlos Carneirinho, que explica também que a rede tem atualmente diversos acordos com as principais gestoras de frotas em Portugal.

eletrônicos avançados. Estes programas são frequentemente complementados com manuais e acesso a plataforma específica. O e-learning também surge como forma de aumentar a aprendizagem a qualquer hora e em qualquer lugar permitindo aos técnicos e acelerar a sua curva de aprendizagem. Além disso, são organizados workshops práticos, conduzidos por formadores especializados, que permitem às equipas técnicas atualizar-se de forma rápida e eficiente. Com estas iniciativas, as oficinas RedService ganham confiança para trabalhar com as tecnologias mais recentes e reforçam a sua capacidade de oferecer um serviço de qualidade, mesmo num setor em rápida transformação.

Ana Fazenda, Caetano Auto

“Se não existem, criem-se!” – foi com esta visão que Salvador Fernandes Caetano lançou as bases daquilo que viria a tornar-se a nossa estrutura de formação: a Academia Salvador Caetano. Nesta academia, promovemos formação técnica presencial e online, e-learning, workshops e acesso a manuais digitais. As equipas têm suporte direto das marcas, garantindo atualização constante perante os desafios da mobilidade do futuro.

PUB

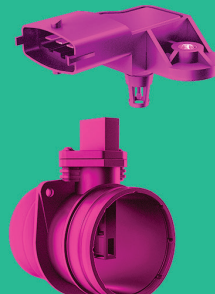
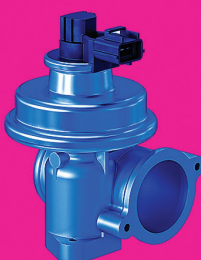
Niterra



IGNITION
PARTS



VEHICLE
ELECTRONICS



TekniWiki





OPEN2GARAGE ALECARPEÇAS

Filipe Sanches

www.open2garage.pt

A Open2Garage aposta numa transição digital efetiva, apoiando as oficinas na criação de presença online, ferramentas de gestão e comunicação direta com o cliente. “Ao mesmo tempo, estamos a investir fortemente em formação, ga-

rantindo que os nossos parceiros têm competências para responder à nova mobilidade. Queremos que as oficinas estejam preparadas não só para reparar o automóvel de hoje, mas também o de amanhã”, indica Filipe Sanches. Atualmente a rede disponibiliza ferramentas que ajudam a reforçar a relação da oficina com o cliente. “A grande novidade para breve será o reforço de comunicação para o cliente final, garantindo que cada oficina tem visibilidade junto do seu público-alvo. Trabalhamos lado a lado com os principais fabricantes de peças e fornecedores de tecnologia, assegurando condições comerciais competitivas e acesso privilegiado a informação técnica. Além disso, temos acordos que permitem às oficinas beneficiar de soluções de mobilidade, serviços de marketing, ferramentas de diagnóstico e plataformas de dados técnicos, acrescentando valor real ao dia-a-dia da oficina”, conclui Filipe Sanches.

Das redes consultadas,
o total de **oficinas em
Portugal** atingiu **1533** em
setembro de 2025



CHECKSTAR MAGNETI MARELLI PARTS & SERVICES

Alberto Ruiz

www.magnetimarelli-parts-and-services.pt/oficinas/checkstar.html

“A Magneti Marelli Parts & Services transmite sempre aos seus associados as últimas novidades e informação acerca das mudanças que se apresentam no setor”, indica Alberto Ruiz, que explica

que, neste momento, a empresa conta com as ferramentas necessárias para a adaptação das oficinas à reparação e manutenção de veículos elétricos, assim como formação e informação técnica através dos seus cursos e serviço de consultoria. “Na Magneti Marelli Parts & Services realizamos várias campanhas em que se premeia diretamente o cliente final com ofertas ou experiências. Todo o processo de realização da campanha fica a cargo da empresa, com exceção de pequenas colaborações que partilhamos com a oficina”. Além disso, explica que, neste momento a rede conta com acordos de colaboração com várias empresas para ajudar na gestão diária da oficina. “Estas empresas aportam diretamente: programação de pagamento aos clientes, o Bumper, assim como um programa de gestão de oficina, o Programa Star; e também aconselhamento sobre a gestão do seu negócio, com o Assitec Re-Evolution”.

Motrio, Pedro Afonso

A Motrio disponibiliza, através da plataforma exclusiva Rpartstore, acesso a fichas técnicas, planos de manutenção, tempos de mão-de-obra e apoio à reparação multimarca – complementado por assistência técnica dedicada e um plano de formação anual nas áreas de cliente, gestão e diagnóstico, garantindo uma Rede cada vez mais preparada, eficiente e competitiva.

Midas, Pedro Soares

Investimos muita na formação contínua das equipas, com uma plataforma de e-learning, a Academia Midas, que permite aos nossos colaboradores acederem a conteúdos técnicos e comerciais atualizados, em qualquer altura e em qualquer lugar. Estamos preparados e certificados para intervir em veículos híbridos e elétricos, com técnicos formados e equipamento adequado.

Pador Auto Service, Sérgio Nunes

Disponibilizamos às oficinas anualmente uma oferta abrangente de formação contínua, adaptada às necessidades do setor automóvel atual e às novas tecnologias dos veículos. Temos cursos de formação para VEBs nos níveis 1, 2 e, futuramente, nível 3, além de cursos de formação de Passthru, com prática simulada em espaço próprio para o efeito e, totalmente atualizadas. Estes cursos que têm origem na Pador Academy, garantem que as oficinas estejam preparadas para lidar com eletrificação, diagnóstico avançado e reparação de elevada complexidade.

Bosch Car Service, Luis González

Dispomos de um centro de formação técnica em Lisboa. Todos os anos é lançado um amplo e diversificado programa de formação dirigido à rede Bosch Car Service. Há algumas formações que são ministradas de forma descentralizada.

ContiService, Carlos Oliveira

Oferecemos formação contínua, presencial e online, em áreas comportamental e técnicas como eletrificação, ADAS e novas tecnologias de diagnóstico, assegurando a atualização das equipas técnicas. Recentemente, demos mais um passo na profissionalização dos nossos parceiros na área dos Veículos Elétricos e Híbridos, com a ação de formação certificada de Nível III, exclusiva para a nossa rede. No ano corrente e no



ASER AUTO
ASER AFTERMARKET AUTOMOTIVE
 Paula Aranalde
www.aserautomotive.com

“A aserAuto está comprometida com a evolução do setor automóvel e aposta na digitalização, eletrificação e novas formas de mobilidade como pilares estratégicos. A rede integra oficinas equipadas com tecnologias de ponta e técnicos qualificados, investindo continua-

mente em soluções digitais e em formação especializada, de forma a preparar as equipas para os desafios da mobilidade elétrica e das exigências de diagnóstico de veículos cada vez mais avançados”, explica Paula Aranalde, que indica que a rede oferece às oficinas aderentes um conjunto de ferramentas de marketing e comunicação, tais como campanhas promocionais em parceria com fornecedores, suporte local de marketing, renovação de imagem das oficinas, comunicação digital, em website e redes sociais, assim como presença nos meios de comunicação. A aserAuto possui também parcerias estratégicas com os distribuidores nacionais associados a ASER e marcas de referência no setor, “assegurando às oficinas condições comerciais competitivas, acesso a peças e serviços de elevada qualidade, campanhas conjuntas com fornecedores e suporte logístico especializado. Estes acordos representam um claro valor acrescentado, ao oferecerem mais serviços, melhores condições e soluções inovadoras que fortalecem a competitividade das oficinas aderentes”, avança a responsável.



RODI MOTOR
COVIPNEUS
 David Saumell
www.rodimotor.pt

A Rodi Motor Services continua a apostar em avanços tecnológicos. “Durante o ano de 2024, registámos progressos relevantes para o setor. Implementámos inovações importantes que garantiram a continuidade do negócio a médio e longo prazo. Os diferentes projetos tecnológicos que impulsionamos ano após ano permitem-nos estar na vanguarda do setor e oferecer um atendimento muito mais ágil, eficiente e profissionalizado, sempre com foco na clara vocação de serviço que nos caracteriza”, indica David Saumell, que enumera os vários projetos: Rodi Fleet e Rodi Analytics, novas ferramentas digitais que permitem o acompanhamento em tempo real de camiões e frotas,

para reduzir o risco de avarias através da análise preditiva de dados. Indica ainda que a rede irá continuar a impulsionar a sensorização, “com um foco importante na monitorização da pressão, do desgaste e da temperatura em tempo real, o que resultará num aumento da segurança e da eficiência”. A Rodi oferece suporte contínuo às oficinas da rede em termos de marketing e comunicação. “O crescimento dos canais digitais obrigar-nos-á a adaptar a gestão, integrando campanhas omnicanal centradas na experiência do cliente, para garantir uma comunicação coerente e eficaz em todos os pontos de contacto, tanto físicos como digitais. O nosso comércio eletrónico deu um salto significativo em 2024, crescendo 50%, e o objetivo é continuar a potenciar esta vertente do negócio”, explica o responsável, que avança ainda que, no primeiro trimestre de 2025, na Rodi reforçámos significativamente a nossa rede de oficinas com duas incorporações fundamentais: por um lado, a aquisição do Grupo SALCO, que consolida a nossa liderança na Galiza; e, por outro, a integração da oficina Salco-Alcaide em Matosinhos, uma operação estratégica que impulsiona a nossa presença e quota de mercado em Portugal. Estas incorporações permitem-nos continuar a expandir a nossa cobertura tanto no setor dos veículos ligeiros como no dos camiões e da maquinaria industrial, consolidando a nossa posição como rede de referência na Península Ibérica”.



**NÃO
 SUBSTITUA!
 REPARE!**

REPARAÇÃO ELETRÓNICA AUTOMÓVEL

CENTRALINAS

QUADRANTES

ABS

ADBLUE

BLUETOOTH

CHAVES

**AGENTE OFICIAL
 ALIENTECH®**

Ferramentas de ajuste profissional
 Hardware e software



REDSERVICE LEIRILIS

Jorge Salvador

www.redservice.pt

“O setor da reparação automóvel está a atravessar uma das maiores transformações da sua história. A convergência entre a digitalização de processos, a eletrificação do parque automóvel e os novos modelos de mobilidade está a obrigar as redes de oficinas a repensarem os seus modelos de negócio, a sua estrutura operacional e a forma como interagem com o cliente final. No eixo da transição digital, o foco está na integração de tecnologias que aumentem a eficiência e melhorem a experiência do utilizador. Plataformas de gestão mais sofisticadas permitem centralizar agendamentos, orçamentação, histórico de manutenções e comunicação em tempo real com o cliente”, explica Jorge Salvador, que adianta que a eletrificação representa o maior desafio técnico. “A adaptação das oficinas RedService passa por aquisição de ferramentas específicas e equipamentos de diagnóstico para sistemas de alta voltagem e a formação dos técnicos para trabalhar com veículos elétricos e híbridos é essencial para garantir segurança e qualidade no serviço. Quanto à nova mobilidade, a RedService também está preparada para dar resposta a frotas de car sharing, empresas de renting e leasing, bem como aos desafios da mobilidade elétrica. A combinação destes três vetores – digitalização, eletrificação e nova mobilidade – é um objetivo da RedService no sentido de alinhar investimento tecnológico, a formação contínua e mantendo foco no cliente”. Ao nível do apoio que a rede oferece atualmente às oficinas aderentes, Jorge Salvador indica que, “no setor automóvel, onde a concorrência é intensa e o consumidor está cada vez mais informado, o marketing e

a comunicação são pilares fundamentais para a captação e fidelização de clientes. A RedService procura disponibilizar às oficinas aderentes ferramentas e estratégias que reforcem a sua presença no mercado e comuniquem de forma clara o valor do serviço prestado. Atualmente, o apoio passa por campanhas nacionais integradas, que incluem publicidade em meios digitais (Facebook e Instagram), garantindo maior visibilidade da marca e atração de novos clientes para as oficinas, também se aposta em conteúdos educativos, como vídeos e artigos técnicos, que ajudam o cliente a compreender a importância da manutenção regular e reforçam a imagem de confiança e profissionalismo da rede. Outro ponto essencial é a presença digital da website RedService personalizado para cada oficina, e permitindo o agendamento online e uma comunicação mais direta e eficaz com o cliente final. Este tipo de apoio garante que as oficinas RedService não só beneficiam da força da marca, como também conseguem competir de forma eficaz com os vários players do setor”. A rede tem também várias parcerias e acordos, conforme explica o responsável: “As redes de oficinas não funcionam de forma isolada — o seu sucesso depende de um ecossistema de fornecedores, parceiros tecnológicos e entidades do setor automóvel. As parcerias estratégicas e os acordos comerciais celebrados com estes atores são fundamentais para oferecer às oficinas aderentes condições mais competitivas e acesso privilegiado a serviços de valor acrescentado. Entre os principais benefícios estão os acordos com fornecedores de peças e consumíveis, que permitem às oficinas obter preços mais vantajosos, prazos de entrega mais curtos e acesso a peças originais ou equivalentes de alta qualidade. Estes acordos também incluem suporte técnico direto e acesso a catálogos digitais integrados com os sistemas de gestão da oficina. Outro eixo de parceria tem haver com a fidelização dos clientes ao qual desenvolvemos um cartão RedService personalizado para cada oficina com diversos descontos e benefícios para o consumidor final, temos também parcerias financeiras, parcerias com seguradoras, empresas de renting e gestoras de frotas e várias empresas da grande distribuição que representam uma fonte estável de clientes e garantem um volume de trabalho e uma oportunidade de crescimento sustentável.

próximo a grande aposta na área da formação vai no sentido da qualificação de rececionistas, procurando acrescentar valor na oferta de qualidade ao cliente final de um ContiService.

Vulco, Susana Gil Costa

A formação é um pilar essencial. Organizamos programas técnicos presenciais e online, com foco em novas tecnologias, diagnóstico avançado e segurança. Queremos que cada oficina da rede esteja preparada para atender desde um veículo de turismo convencional até o último modelo de veículo elétrico.

ExpressGlass, Tiago Reis

Através do nosso Departamento Técnico, garantimos formações regulares e suporte técnico especializado em vidro e calibragens, seja de forma presencial ou remota. Disponibilizamos ainda acesso a plataformas de e-learning e bases de dados técnicas da nossa rede europeia, assegurando que cada loja acompanha as mais recentes evoluções do setor.

TopCar, Vanessa Barros

Para garantir que os nossos técnicos acompanhem a evolução tecnológica do setor, disponibilizamos um plano de formação anual 360º que abrange desde conteúdos técnicos – na área de mecânica, colisão e elétricos – até temas de atendimento, gestão e rentabilidade. A nossa forte componente técnica é uma vantagem competitiva, sustentada pelo acesso a ferramentas de diagnóstico de última geração, assistência especializada e um plano formativo exigente, ajustado às necessidades das oficinas. As formações também replicam os planos dos nossos fornecedores, com várias ações já agendadas, assegurando uma capacitação contínua e em sintonia com os padrões exigentes do mercado.

Euromaster, Vítor Soares

Reforçamos o nosso compromisso com a formação para enfrentar os desafios da nova mobilidade, capacitando os nossos profissionais para a manutenção de veículos elétricos, com especial enfoque na segurança e nos pontos críticos. Uma equipa especializada é responsável por ministrar as formações e supervisionar a sua correta aplicação nas oficinas. O número de horas de formação aumentou em 2024, o que se traduziu num aumento das inscrições face ao ano anterior. Esta aposta permite garantir um serviço homogêneo e de qualidade em toda a rede, plenamente adaptado às novas tecnologias e às necessidades do cliente final.



MAGIO
MOTORSPORT

A.B.R.I.T.E.S
automotive solutions

THINKCAR



SMOK



OFICINAS ESPECIALIZADAS EM MECATRÓNICA AUTOMÓVEL

- IMAGEM CORPORATIVA FORTE E APELATIVA
- ACESSO A EQUIPAMENTOS E SOLUÇÕES EXCLUSIVAS
AO NÍVEL DA MECATRÓNICA AUTO
- ESPECIALIZAÇÃO
- ACADEMIA DE FORMAÇÃO
- APOIO E SUPORTE TÉCNICO
- MARKETING NACIONAL
- SOLUÇÕES DE GESTÃO & DINAMIZAÇÃO DO NEGÓCIO
- SELO DE GARANTIA DOS PRINCIPAIS FABRICANTES
DE EQUIPAMENTOS DE DIAGNÓSTICO

221 128 448 | WWW.DIAGTECPLUS.PT | GERAL@DIAGTECPLUS.PT | VIA JEAN PIAGET 85-91, 4410-247 VILA NOVA DE GAIA



19 CENTROS DIAGTEC+ EM PORTUGAL VISITE-NOS!

CARVALHO ELECTRO
PÓVOA DO LANHOSO

PEAKDRIVE AUTO
MAIA

AUTO MARQUES
V. N. GAIA

ALIOCAR
V. N. GAIA

CORGÁGUEDA
ÁGUEDA

GARAGEM L.SÁ
ANSIÃO, POMBAL

JB POWER PERFORMANCE
SESIMBRA

VITOR ANASTACIO E FILHO
S. BARTOLOMEU MESSINES

CARDIAUTO
PORTIMÃO

TEIXEIRA E OLIVEIRA
CABEZEIRAS DE BASTO

AUTO TESTE VMCM
MACEDO DE CAVALEIROS

TEKAUTO
MANGUALDE

FR POWER
COVILHÃ

RAPOSO E CORREIA
FUNDÃO
SIMÃO JORGE
V. N. POIARES

ECU TECH
CASTELO BRANCO

AUTO TECHNIK
PORTO ALTO

AUTO MARREIROS
TAVIRA

RED TURBO
FARO



Cerca de **30% das oficinas** das redes consultadas estão localizadas nos distritos de **Lisboa e Porto.**



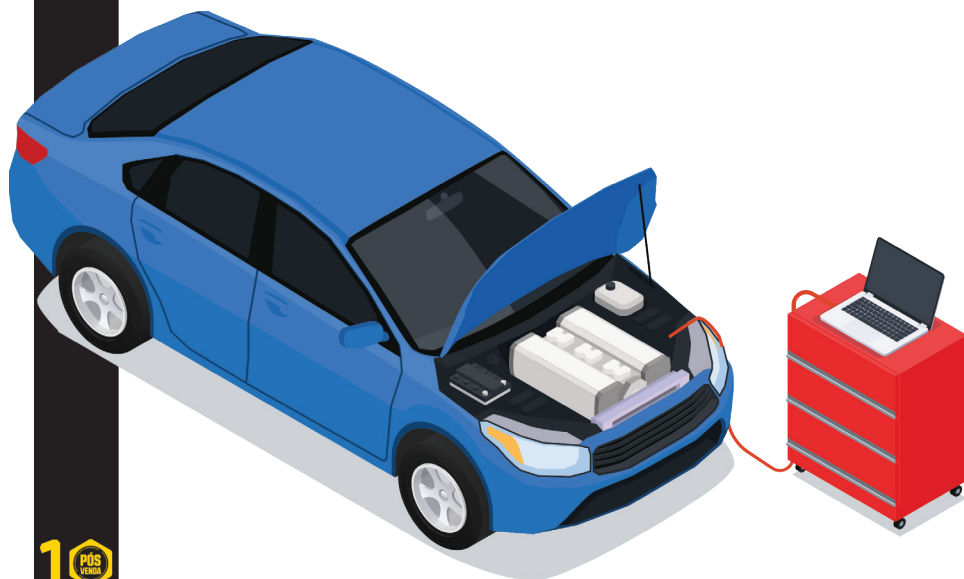
CAETANO AUTO

Ana Fazenda

www.caetanoauto.pt

A Caetano Auto aposta na digitalização, tanto na relação com o cliente, para o agendamentos online, CitNOW, C2C, como no apoio às oficinas, com tablets que têm como objetivo melhorar a eficiência dos técnicos. Na mobilidade, oferece soluções como aluguer de viaturas, serviços TVDE, bicicletas e trotinetes elétricas. Na eletrificação, acompanha a estratégia das

marcas Toyota e Lexus, líderes em híbridos e pioneiras na eliminação do diesel. Dispõe de uma vasta gama eletrificada e oficinas com postos de carregamento, sempre com foco na conveniência do Cliente. Ao nível do apoio aos aderentes, Ana Fazenda indica que a rede disponibiliza materiais centralizados e campanhas integradas, com forte presença digital. “A nossa identidade - uma Marca de Pessoas para Pessoas - traduz-se em experiências diferenciadoras, como a nossa fragrância, jogos, em parceria com a Science4you, ou bebedouros para animais. Apostamos em CRM e comunicação segmentada com o cartão de fidelização Caetano Go. Em breve, lançaremos o e-commerce de peças”, adiantando ainda que a rede trabalha com “fornecedores certificados que garantem qualidade e segurança. Na Colisão, destacam-se a Axalta e Indasa; na mecânica, a Kinto e Bolt; e na comunicação digital, o CitNOW. Também colaboramos com gestoras de frota e seguradoras, reforçando a confiança e a eficiência no serviço”.



Quais são os planos de crescimento territorial da vossa rede?

InterGarage, Rui Fernandes

A visão da InterGarage é estar presente nos principais centros do país, ou seja, nas regiões com maior densidade de oficinas e maior procura por serviços automóvel. O objetivo é criar uma rede territorialmente bem distribuída, próxima dos clientes e das necessidades locais, permitindo uma expansão eficaz e sustentável.

Diagtec, Tiago Resende

Os nossos planos de crescimento territorial passam por consolidar a presença em todo o território de Portugal continental, reforçando a proximidade com oficinas e clientes. Em paralelo, está prevista a expansão para as Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores, assegurando uma cobertura nacional efetiva. Como etapa seguinte, temos já definido para 2026 a entrada no mercado espanhol, um passo estratégico que permitirá ampliar a rede, aumentar a visibilidade internacional e criar novas oportunidades de negócio para todos os parceiros envolvidos.

A Oficina / Auto Check Center, Alex Dimov

O objetivo é consolidar a presença da rede em todo o território nacional. Pretendemos crescer de forma sustentada, privilegiando oficinas com perfil inovador e capacidade para acompanhar as exigências do mercado.

Eurorepar, Carlos Carneirinho

Prevemos terminar 2025 com 195 oficinas ERCS e ultrapassar as 200 em 2026.

Open2garage, Filipe Sanches

A Open2Garage tem vindo a crescer de forma sustentada e o objetivo é consolidar a presença nacional, alargando a rede a novas regiões onde ainda não estamos representados. O nosso foco é garantir qualidade e proximidade, por isso privilegiamos parcerias com oficinas que partilhem os mesmos valores de profissionalismo e inovação.

Checkstar, Alberto Ruiz

O objetivo da Magneti Marelli Parts & Services é criar uma rede de distribuição que abranja todo o território português. Para alcançar este objetivo, contamos com um



**MOTRIO
RENAULT**
Pedro Afonso
www.motrio.pt

A Motrio tem vindo a investir no ecossistema digital e tendo mesmo lançado recentemente um novo website que permite ao cliente agendar a uma intervenção, escolher a oficina mais próxima e o horário mais conveniente. Do lado das oficinas, a digitalização também é uma realidade, com a plataforma online Rpartstore. No contexto da eletrificação a Motrio mostra-se comprometida com

a formação contínua dos técnicos da Rede de Oficinas Motrio, “garantindo que estes estejam plenamente capacitados para intervir em qualquer tipo de automóvel elétrico, incluindo os equipados com as mais recentes tecnologias elétricas e híbridas”, refere Pedro Afonso, que avança ainda que a Renault está a relançar a marca Motrio com uma imagem renovada, pensada para transmitir confiança, segurança e proximidade. “Começando pela nova sinalética, fardamento, painéis publicitários e até ao packaging, tudo foi redesenhado para apoiar a nossa Rede de Oficinas e reforçar o orgulho de fazer parte da Motrio. Além disso, queremos estar ainda mais próximos da nossa Rede, mas também dos nossos clientes, ajudando na criação de campanhas locais que reforcem a presença da marca em cada região”. Além disso, a Motrio conta com parcerias que, entre outros, disponibilizam os equipamentos de diagnóstico, os sistemas de faturação intuitivos e formação nas áreas de cliente, gestão e diagnóstico. “Estamos a trabalhar para firmar acordos com clientes estratégicos e soluções de mobilidade que reforcem o valor da Rede Motrio”, conclui Pedro Afonso.

distribuidor exclusivo que cobre todo o país através de uma rede de oficinas, garantindo assistência em todo o território. Contar com o apoio deste distribuidor assegura a manutenção e o crescimento da nossa rede de oficinas. Paralelamente, lançamos iniciativas para tornar atrativo para as oficinas aderirem à rede Magneti Marelli Checkstar.

Aser Auto, Paula Soares Aranalde

Atualmente contamos com 23 oficinas em Portugal. A aserAuto tem como objetivo expandir-se de forma sustentada, garantindo uma presença cada vez mais abrangente em todo o território nacional. A prioridade passa por assegurar a qualidade e consistência do serviço prestado.

Rodi Motor, David Saumell

A Rodi Motor Services mantém com a estratégia de reforçar a sua presença através de novas aberturas de oficinas em zonas estratégicas para o negócio, como a Galiza, Catalunha, Aragão, Navarra e La Rioja, ao mesmo tempo que consolida a sua liderança nas Canárias, em Andorra e em Portugal.

PUB

**MAIS DE
650
CENTROS**

TIRSO PNEUS

COMPROMISSO
TIRSO PNEUS



✉ tirso@gruposoleidad.net ☎ 229 699 480 📍 Rua 25 de Abril nº1904825-010 Agrela Santo Tirso



GRANDE VARIEDADE DE
MARCAS DE PNEUS PARA
QUE A OFICINA POSSA
OFERECER AOS SEUS
CLIENTES.



PNEUS PARA AUTOMÓVEIS,
COMIONETAS, 4x4,
CAMIÃO, AGRÍCOLAS,
INDUSTRIAIS,
MOTOCICLETAS...



GRACAS AOS ARMAZÉNS
PRÓPRIOS PODERMOS
OFERECER ENTREGAS
RÁPIDAS EM TODO O PAÍS.



CONTE COM O APOIO DE
GRUPO SOLEDAD E DOS
PRINCIPAIS FABRICANTES
DE PNEUS.

TIRSOPNEUS.COM 📱



**JUNTE-SE À TIRSO PNEUS E
TENHA TODOS OS BENEFÍCIOS!**

MAIS DO QUE UM DISTRIBUIDOR DE PNEUS



As redes têm um papel fundamental: proporcionam estrutura, visibilidade e apoio às oficinas independentes, ajudando-as a competir num mercado em transformação.

Vulco, Susana Gil Costa



MIDAS
SALVADOR CAETANO
Pedro Soares
www.midas.pt

A digitalização é uma das grandes apostas da Midas. “Já disponibilizamos marcações online, orçamentos digitais, notificações automáticas para os clientes e também fatura digital — uma solução mais prática, rápida e sustentável. Para nós, digitalizar não é apenas adotar tecnologia — é melhorar a experiência do cliente e tornar o dia a dia das oficinas mais ágil, simples e eficiente. No contexto dos veículos híbridos e elétricos, estamos preparados e certificados para intervir em qualquer situação, com técnicos formados e equipamento adequado”, indica Pedro Soares. A rede está também a apostar cada vez mais num marketing de proximidade, “com ações desenhadas à medida de cada região e com aposta num investimento mais cirúrgico em meios locais, que nos permitem comunicar de forma mais eficaz

com os clientes das zonas onde estamos presentes. Desenvolvemos também campanhas geolocalizadas no digital, que ajudam a direcionar a mensagem certa para o público certo, aumentando a relevância da comunicação e o retorno do investimento”, avança o responsável, explicando ainda que esta abordagem é complementada com o apoio direto às oficinas em iniciativas locais e parcerias com negócios da região. “Além disso, continuamos a reforçar a nossa presença nas redes sociais, onde partilhamos campanhas, conteúdos úteis e interagimos diretamente com os nossos seguidores”. No caso das parcerias e acordos, a Midas está integrada no Grupo Mobivia, através da MESA, Midas Europe and South America, uma das mais influentes redes de mobilidade na Europa, presente em 16 países. “Esta parceria global permite-nos alavancar know-how técnico, inovação constante e sinergias de abastecimento que se refletem diretamente na competitividade e na qualidade dos serviços prestados pelas nossas oficinas. Temos estabelecido parcerias com as maiores gestoras de frotas em Portugal, bem como com empresas multinacionais que confiam à rede MIDAS a manutenção das suas frotas. Ao mesmo tempo, valorizamos profundamente os acordos que temos com as pequenas e médias empresas, onde a proximidade é fator essencial e onde oferecemos uma solução de manutenção capilar e acessível. A nossa forte presença em todo o território nacional, aliada à cobertura da rede MIDAS na Europa torna-nos um parceiro estratégico para empresas que exigem suporte local com capacidade transfronteiriça”.

RedService, Jorge Salvador

A expansão territorial é um elemento-chave para o fortalecimento de qualquer rede de oficinas. O crescimento é geralmente orientado por análise de mercado, identificando zonas com maior densidade automóvel e onde ainda não estamos presentes e de forma a ter uma cobertura nacional. Mas mais do que aumentar o número de pontos de serviço, trata-se de garantir uma cobertura geográfica equilibrada, capaz de oferecer conveniência ao cliente final e de gerar sinergias entre os membros da rede. Outro aspeto relevante é a uniformização da qualidade, garantindo que a experiência do cliente seja consistente em qualquer ponto da rede. Para isso, são definidos standards de imagem, equipamentos e formação obrigatória para todos os novos membros. Sendo acima de tudo um crescimento consciente e dentro da filosofia RedService.

Ana Fazenda, Caetano Auto

Pretendemos reforçar a presença nacional, garantindo proximidade ao cliente e qualidade consistente em toda a rede.

Motrio, Pedro Afonso

Podemos afirmar que estamos num período de expansão da marca Motrio em Portugal. Por exemplo, até ao final de 2024, a maior concentração de oficinas Motrio encontrava-se na zona Norte de Portugal. Em 2025, levámos a cabo a expansão da Rede, tendo crescido 50% em número de oficinas aderentes, criando uma presença mais equilibrada a nível nacional. Em 2026, o objetivo é continuar a crescer, de forma sustentada e tendo sempre um serviço de qualidade como principal objetivo, garantindo que cada nova oficina reforça o valor e a confiança na marca Motrio.

Midas, Pedro Soares

A expansão é e continuará a ser parte da nossa estratégia de proximidade e serviço aos nossos clientes. Os planos são de termos uma rede acima das 50 unidades já no próximo ano.

Pador Auto Service, Sérgio Nunes

A Pador Auto Service já possui uma presença consolidada na zona litoral-centro de Portugal continental. O nosso foco não está na quantidade de oficinas aderentes, mas sim na





Seguimos em frente sem deixar marca



| cgaoficinas_pt | Rede de Oficinas CGA
 | cgaoficinas | Rede de Oficinas CGA



| www.oficinasccga.com

| talleres@grupocga.com





PADOR AUTO SERVICE RODAPEÇAS

Sérgio Nunes

www.pador.pt

Na Pador Auto Service, a transição digital é uma prioridade. “Desenvolvemos o Pador Tech Solutions, uma plataforma inovadora que simplifica a gestão da oficina. Paralelamente, estamos a investir na preparação das oficinas para a eletrificação e a nova mobilidade descarbonizada, através de formação e equipamentos adequados para veículos elétricos e híbridos, para que os nossos parceiros estejam prontos para responder às novas exigências do mercado”, refere Sérgio Nunes.

“Damos um forte apoio às oficinas na área do marketing e comunicação, fornecendo vestuário personalizado Pador Auto Service, para conseguir obter uma imagem corporativa, promovendo giveaways e ativações que reforçam a ligação com o cliente, realizando campanhas mensais alinhadas com a sazonalidade e necessidades do setor e oferecendo apoio na imagem da oficina. No futuro, vamos reforçar a componente digital, com ainda maior presença online e ferramentas que ajudem as oficinas a comunicar de forma mais direta e eficaz com os clientes”, acrescenta, lembrando também que os Pador Auto Service, têm à disposição uma gama muito variada de equipamentos e ferramentas, que os ajudam em tarefas técnicas de elevado grau de complexidade. “Desenvolvemos também parceria com uma entidade financeira que possibilita aos Pador Auto Service, terem soluções de crédito para os seus clientes. Porque a questão ambiental faz parte da atividade de qualquer oficina, temos uma parceria estratégica com uma empresa do grupo, a Derasa, que para além de tratar dos resíduos das oficinas, tem uma solução de consultoria ambiental e suporte digital, à gestão de resíduos”.



As redes oficinais desempenham um papel cada vez mais relevante, num contexto em que a inovação tecnológica, a eletrificação e a digitalização exigem especialização e investimento contínuo.

Aser Auto, Paula Soares Aranalde



garantia da qualidade e excelência do nosso programa oficial. No entanto, estamos abertos à inclusão de novas oficinas, de acordo com as necessidades regionais e oportunidades do mercado.

Bosch Car Service, Luis González

A rede Bosch Car Service em Portugal beneficia de uma maturidade e estabilidade assinalável, sendo uma rede consolidada com quase 25 anos. Desde há alguns anos que alcançamos um nível de cobertura do território francamente positivo. Há espaço para a integração de novas oficinas que se identifiquem com um posicionamento de excelência, basta que nos contactem para saberem tudo o que podem beneficiar ao fazer parte da rede Bosch Car Service.

ContiService, Carlos Oliveira

Nunca foi a estratégia da nossa rede o crescimento sem critério só para “engordar” aparentemente o número de parceiros. Pretendemos sempre de forma criteriosa e sustentada reforçar a cobertura nacional, assegurando presença equilibrada nos vários distritos e maior proximidade ao cliente final. Tudo isto só é possível com o compromisso de uma equipa forte e incansável e de um grupo de parceiros extremamente dedicados, comprometidos e que nos desafiam a fazer mais e melhor, a cada dia que passa.

Vulco, Susana Gil Costa

Os nossos planos de crescimento em Portugal são claros: continuar a expandir a rede em áreas estratégicas onde ainda não temos representação, consolidando a nossa presença nacional. Procuramos crescer com oficinas que partilhem a nossa visão de qualidade, digitalização e serviço ao cliente.

ExpressGlass, Tiago Reis

O Grupo Expressglass tem um plano estratégico orientado para o crescimento da sua rede. Recentemente, este objetivo tem sido concretizado através da abertura de novas lojas e da integração de aderentes, reforçando a nossa presença no território nacional. O mais recente marco foi, no mês passado, a aquisição e integração da rede Newcar, um passo que ampliou de forma significativa a nossa cobertura e capacidade de resposta.

TopCar, Vanessa Barros

O nosso plano de crescimento é sustentado por uma abordagem





BOSCH CAR SERVICE BOSCH

Luis González

www.boschcarservice.com/pt/pt

A prioridade da Bosch Car Service é preparar as oficinas para a eletrificação: formar técnicos e certificar intervenções em híbridos e elétricos, com protocolos de segurança, áreas dedicadas e equipamento específico. “Em paralelo, aceleramos a digitalização para estar mais perto de particulares, frotas e seguradoras, criando integrações que aumentam satisfação, eficiência

e rentabilidade”, afirma Luis González. A Bosch apoia a rede com equipas de marketing e vendas, uma agência de comunicação e fornecedores homologados, reforçando a força da marca com campanhas nacionais e ações locais. A digitalização é central: o MyBoschCarService, B2C, e o Bosch Talks, B2B, são ferramentas digitais que disponibiliza. “O Bosch Car Service Excellence facilita formação em marketing, gestão e atendimento para consolidar a presença digital. Preparamos as oficinas para que sejam “Oficinas Inteligentes”, conectadas, alinhadas com a evolução do mercado e as expectativas dos clientes. A nossa equipa integra pessoas especialmente dedicadas a captar e gerir o negócio com os clientes corporativos, frotas e renting. A nossa carteira de clientes integra empresas de diferentes dimensões e com necessidades específicas aos quais oferecemos cobertura territorial, competência técnica, competitividade, proximidade e um serviço personalizado através de um interlocutor único, sempre disponível”, acrescenta.

estratégica, com foco nas regiões onde ainda não estamos presentes. Em 2025, o objetivo é continuar a expandir a nossa rede de forma estratégica, reforçando a proximidade com os clientes e a cobertura nacional. Atualmente, a rede TOPCAR conta com mais de 100 oficinas distribuídas por todo o país, refletindo a solidez do projeto e do seu potencial de crescimento contínuo.

Euromaster, Vítor Soares

Continuamos a expandir a nossa presença na Península Ibérica com o objetivo de alcançar uma cobertura total do mercado até 2026. Em Portugal, pretendemos estar presentes em todas as capitais de distrito, mantendo igualmente um crescimento sustentado. Atualmente, a rede conta com mais de 540 oficinas na Península Ibérica, das quais 93 em Portugal, o que representa um aumento de 44% desde 2020. Esta estratégia de expansão assenta em três pilares fundamentais: honestidade, profissionalismo e satisfação do cliente, tendo como objetivo final oferecer um serviço completo a todo o parque automóvel de veículos ligeiros e pesados.

PUB

INTER GARAGE

REPARE CONNOSCO



ALLIANCE
AUTOMOTIVE GROUP

A BPC COMPANY



Soulima

Comércio de Peças S.A.



As redes oficiais em Portugal ainda se encontram muito dependentes da venda de peças, centrando grande parte da sua atividade nesse eixo principal.

Diagtec, Tiago Resende



**TOPCAR
GRUPO NORS**
Vanessa Barros
www.topcar.com.pt

As apostas do Grupo Nors neste domínio centram-se na construção de uma área técnica completa, sustentada em parceiros com know-how técnico, fortalecida por um plano de formação reforçado e pela disponibilização de equipamentos ajustados à atividade das oficinas da rede. “Para apoiar a evolução do mercado, investimos continuamente na capacitação dos nossos profissionais para lidarem com veículos híbridos e elétricos. As nossas oficinas estão equipadas com tecnologia avançada, equipamentos, ferramentas e EPI’s especializados e adequados para garantir a excelência na reparação destes veículos, em espaços especificamente preparados para esta intervenção. A nossa atuação está alinhada com os principais desafios do setor, com

foco na digitalização, na sustentabilidade e na transição para veículos conectados e eletrificados, assegurando uma resposta eficiente e alinhada com as exigências de uma atividade em constante evolução”, avança Vanessa Barros. Relativamente ao apoio de marketing, a responsável indica que este é um dos quatro pilares essenciais da rede, “a par da formação, informação e imagem. “A nossa equipa de Marketing assegura a adaptação da imagem de cada oficina à identidade visual da rede e desenvolve um plano estratégico de Marketing “Glocal”, que combina a visão global com a realidade local. O objetivo é reforçar a notoriedade da marca e aumentar a visibilidade da oficina, atraindo mais clientes. Utilizamos uma ferramenta digital para avaliar a qualidade dos serviços prestados, o que nos permite identificar oportunidades de melhoria e orientar campanhas mais adaptadas às necessidades e exigências dos clientes”, explica. Enquanto parceiros estratégicos, a rede colabora com gestoras de frota e seguradoras, oferecendo soluções que acrescentam valor ao seu negócio. “A nossa notoriedade é impulsionada por parcerias com forte visibilidade com marcas como o Benfica, Worten, BPI e Santander, que contribuem para consolidar a presença da nossa marca junto do consumidor final. O conceito da nossa rede, testado globalmente permite aos nossos parceiros usufruir de um conjunto de soluções estratégicas, criadas para responder às exigências do mercado e potenciar o crescimento sustentável”.



Qual a vossa avaliação das redes oficiais (em geral) em Portugal?

InterGarage, Rui Fernandes

O mercado português viu nos últimos anos uma forte expansão das Redes Oficiais, muito ligadas a grandes distribuidores e marcas de automóveis. Atualmente, mais de 2000 oficinas já estão integradas em Redes Oficiais em Portugal, um número em constante crescimento. As redes oficiais em Portugal são hoje um fator de modernização para o setor, já não são apenas uma tendência, são já o novo normal da reparação automóvel em Portugal. Quem não aderir a uma rede terá de investir muito por conta própria para acompanhar o ritmo da digitalização, eletrificação e novas exigências do consumidor. Em resumo, as Redes Oficiais em Portugal são bastante completas, contudo, muitas começam a enfrentar desafios como a diferença de qualidade entre oficinas, focos excessivos em vendas complementares e dificuldades em equilibrar escala com personalização.

Diagtec, Tiago Resende

De forma geral, consideramos que as redes oficiais em Portugal ainda se encontram muito dependentes da venda de peças, centrando grande parte da sua atividade nesse eixo principal. A maioria opera com modelos de funcionamento bastante semelhantes entre si, o que limita a diferenciação e a criação de valor adicional para as oficinas e para o cliente final. Identificamos, assim, uma necessidade de evolução para além do core business, apostando em serviços complementares, inovação tecnológica e estratégias de proximidade que acrescentem novas mais-valias ao setor.

A Oficina / Auto Check Center, Alex Dimov

As redes oficiais em Portugal têm desempenhado um papel determinante na profissionalização e modernização do setor. São hoje uma resposta estruturada aos desafios da digitalização, da eletrificação e da fidelização do cliente final. Há ainda espaço para consolidar e diferenciar através de serviços inovadores e parcerias estratégicas.

Eurorepar, Carlos Carneirinho

As redes oficiais em Portugal têm apresentado uma excelente evolução nos últimos anos, tanto em termos de crescimento do número de reparadores, como na comunicação em todos os meios. Observa-se ainda uma melhoria significativa na perceção dos clientes



Todos os Serviços
que o seu negócio necessita

ad oficina

ad service

ad avarias

ad formação

ad disnet

ad 360

ad chronos

ad campus

ad TV

ad digital



A qualidade está no nosso **adn**



REDES OFICIAIS



CONTISERVICE CONTINENTAL

Carlos Oliveira

www.contiservice.pt

A rede ContiService tem desde o seu arranque vindo a apostar de forma contínua na digitalização de processos e no acesso a ferramentas online de diagnóstico. “De igual forma fomos pioneiros na adaptação técnica das oficinas às necessidades fomentadas pela mobilidade elétrica e híbrida, lançando em 2022 o nosso programa de Qualificação EV, que já vai no seu terceiro ano de desenvolvimento. O grande objetivo é preparar a rede para as exigências do parque circulante do futuro”, avan-

ça Carlos Oliveira. “Ao longo de todo o ano, os nossos consultores exclusivos de sell-out desenvolvem com cada parceiro ContiService um plano personalizado de comunicação e marketing focado no ponto de venda, que contempla campanhas nacionais de marketing, presença digital através de website, gestão das suas redes sociais e materiais físicos de ponto de venda. Estamos constantemente a reforçar ferramentas de comunicação digital, de forma a aproximar ainda mais a nossa rede dos clientes finais. Gerar tráfego qualificado é o grande objetivo, sem dúvida”. Relativamente a parcerias e acordos comerciais, o responsável indica que a “rede beneficia do know-how e da tecnologia de um player de referência mundial no setor automóvel, como é a Continental, bem como de parcerias com diversos fornecedores de referência em equipamentos, software e serviços de mobilidade, permitindo às oficinas ampliar a gama de serviços a prestar aos seus clientes, bem como a sua proposta de valor, mas sempre com a chancela Continental. Os exemplos mais recentes contemplam também parcerias na área do crédito ao consumo (Parcela Já) e na digitalização das operações oficiais (KeyMaster)”.

O distrito de **Leiria** tem uma forte presença de oficinas em rede, com **11% das oficinas consultadas.**



VULCO GOODYEAR

Susana Costa

www.goodyear.com

O compromisso da rede Vulco centra-se em acompanhar as oficinas na transição digital, na eletrificação e na nova mobilidade com ferramentas concretas. Para isso, conta com o GRIPS, um software de gestão próprio, que ajuda a profissio-

nalizar o funcionamento da oficina e facilita a ligação com clientes cada vez mais digitais. “Além disso, reforçamos a formação para a manutenção de veículos híbridos e elétricos, preparando a rede para as novas necessidades do parque automóvel”, indica Susana Costa. “Em marketing e comunicação, oferecemos aos afiliados campanhas integradas, imagem corporativa renovada e ferramentas digitais que geram tráfego direto para a oficina. A curto prazo, lançaremos novas ações de captação online e ferramentas de fidelização, com um foco claro em atrair e reter clientes num mercado cada vez mais competitivo. A rede apoia-se em acordos estratégicos com fornecedores líderes, que permitem às oficinas aceder a uma vasta gama de produtos e condições preferenciais. Isto significa mais competitividade, maior rentabilidade e a possibilidade de oferecer serviços completos aos clientes finais”.

relativamente à qualidade e confiança dos serviços prestados. Para os reparadores, pertencer a uma rede representa uma mais-valia devido aos diversos benefícios a que têm acesso.

Open2garage, Filipe Sanches

As redes têm ganho um papel cada vez mais relevante no setor, ajudando as oficinas independentes a manterem-se competitivas face aos desafios tecnológicos e às exigências do consumidor moderno. No entanto, ainda há espaço para evoluir: é essencial que as redes não se limitem a ser um selo, mas sim verdadeiros parceiros de negócio, oferecendo valor real e soluções práticas para o dia-a-dia das oficinas.

Checkstar, Alberto Ruiz

Acredito firmemente que as redes de oficinas necessitam de uma distribuição otimizada, com um apoio contínuo e direto à oficina em matéria de aconselhamento e formação técnica. Quem o fizer, terá uma rede funcional. Portugal conta atualmente com uma rede de oficinas extensa, na qual se integra a rede Magneti Marelli Checkstar, que se destaca pela qualidade do serviço e do atendimento, criando assim uma rede de elevado valor.

Aser Auto, Paula Soares Aranalde

A aserAuto considera que as redes oficiais em Portugal desempenham um papel cada vez mais relevante, num contexto em que a inovação tecnológica, a eletrificação e a digitalização exigem especialização e investimento contínuo. O mercado português apresenta espaço para crescimento e diferenciação, e acredita-se que as redes que oferecem propostas de valor claras — como formação, digitalização, apoio técnico e responsabilidade ambiental — serão as que conquistarão maior relevância no futuro.

Rodi Motor, David Saumell

Portugal está a atravessar um período de grande transformação, com uma necessidade crescente de especialização, digitalização e adaptação às novas exigências do mercado, como os veículos elétricos e conectados. Acreditamos que as redes com maior capacidade de investimento em tecnologia e formação técnica serão as que estarão melhor posicionadas no futuro próximo. A Rodi Motor Services, com a sua visão inovadora e foco na excelência do serviço, procura liderar esta transformação, contribuindo ativamente para a modernização do setor. Recentemente,



EUROMASTER

Vítor Soares

www.euromaster.pt

A Euromaster está comprometida com a transformação digital das suas oficinas, “promovendo melhorias tecnológicas que permitam otimizar processos, aumentar a eficiência e oferecer um serviço de qualidade capaz de gerar elevada satisfação nos clientes. A digitalização veio também facilitar a captação de leads através de canais online, que se tornaram uma fonte fundamental de tráfego. Neste contexto, um avanço notável é a criação do Marketplace, uma ferramenta digital comum a todas as oficinas, que centraliza a gestão de compras de pneus, aumentando a competitividade e a eficiência”, refere

Vítor Soares. Paralelamente, no âmbito do compromisso com a digitalização, a estratégia “customer centric” foi desenvolvida para fortalecer a relação com os clientes e potenciou a atração de novos, indicou o responsável. “A tendência ROPO, pesquisar online e comprar offline, reforça a importância de uma presença digital sólida”. Indica também que a Euromaster aposta na formação contínua dos profissionais, preparando-os para a transição para os veículos elétricos, protagonistas da já denominada nova mobilidade. “Assim, estabelecem-se as bases para que as equipas possam oferecer um serviço de qualidade a todos os tipos de veículos, seja qual for a sua tecnologia”, e acrescenta que, na rede, todas as ações de marketing e comunicação inserem-se numa estratégia comum, desenvolvida em conjunto com as oficinas, com o objetivo de otimizar o seu desempenho e rentabilidade, para além de outras iniciativas cujo principal propósito é facilitar a captação de clientes e a gestão eficiente das compras. “Sob o modelo ‘One Network’, a Euromaster trabalha para harmonizar processos e padrões em toda a rede, reforçando assim a coesão e a eficiência operacional. Em paralelo, oferece acompanhamento próximo e aconselhamento contínuo a cada oficina, apoiando-as na compreensão da ‘Customer Journey’ e na identificação dos pontos-chave onde é possível melhorar o aten-

dimento ao cliente. Tudo isto com o objetivo de atrair mais visitas às oficinas e potenciar o seu crescimento. O mercado de frotas e de ‘renting’ encontra-se em plena transformação, impulsionado por desafios como a descarbonização, a eletrificação e as novas formas de mobilidade. Neste contexto, as nossas alianças estratégicas e acordos comerciais representam um claro valor acrescentado para as oficinas da rede, traduzindo-se em mais serviços, mais clientes e maior margem. Atualmente, dispomos de acordos nacionais com empresas de gestão de frotas e com grandes frotas independentes, que asseguram um fluxo constante de veículos para as nossas oficinas. Paralelamente, promovemos a instalação de soluções telemáticas, que não só modernizam o serviço, como também permitem antecipar necessidades e gerar novas oportunidades de negócio. A par disso juntam-se um conjunto de fornecedores referenciados, o nosso Marketplace - que facilita às oficinas a compra em melhores condições - e os acordos coletivos com empresas, que proporcionam ‘leads’ qualificados, resultando em mais visitas às oficinas e maior rentabilidade. Desta forma, ajudamos a nossa rede a estar preparada para os desafios atuais e, simultaneamente, a aproveitar as oportunidades que a mobilidade do futuro oferece”, conclui.

PUB

SPRAYS TÉCNICOS

Descubra a nossa linha de sprays técnicos para limpeza, lubrificação, proteção de peças e componentes automóveis.

Mais desempenho.
Menos desgaste.

Consulte a nossa gama completa de sprays técnicos
www.hispanor.pt



Hispanor
PRODUTOS INDUSTRIAIS, LDA

Hispanor, Produtos Industriais, Lda.

Rua das Indústrias, Lote 12, Parque Industrial de Frossos.
4700-110 Braga, Portugal | Telef.: (+351) 253 300 340
Email: info@hispanor.pt | www.hispanor.pt



REDES OFICINAIS

**EXPRESSGLASS**

Tiago Reis

www.expressglass.pt

A Expressglass tem vindo a reforçar os canais online e a investir em plataformas digitais, tanto para interação com os clientes como para integração com parceiros. “Apostámos numa frota sustentá-

vel, com meta de transição até 2030, e especializámo-nos em calibragem ADAS através da “Recalibra”. Paralelamente, criámos a “SafeDrive”, dedicada a soluções de telemática e segurança, reforçando o nosso compromisso com a eficiência e a proteção de passageiros e viaturas”, refere Tiago Reis. Ao nível do apoio às oficinas, o responsável explica que, para além do aumento de recursos dedicados, destacam-se iniciativas como o patrocínio na Taça de Portugal e com o piloto José Pedro Fontes, “veículos estratégicos para comunicar a marca e ativar ações junto do público”. Paralelamente, a rede desenvolve também campanhas locais em parceria com as suas lojas, ações sazonais com ofertas exclusivas aos clientes e um apoio próximo e permanente aos seus parceiros, para reforçar a sua presença e notoriedade nas respetivas regiões.



Ainda existe potencial de crescimento, especialmente na eletrificação, digitalização e novos modelos de mobilidade, onde redes que investem em capacitação de pessoas, tecnologia na reparação e digitalização do negócio, se destacarão.

Pador Auto Service, Sérgio Nunes

incorporámos nos nossos serviços a instalação de uma nova alinhadora para veículos pesados na nossa oficina RODI Matosinhos (Portugal). A máquina Hunter Hawkeye XL representa a tecnologia mais avançada do mercado para o alinhamento 3D de veículos industriais, marcando um marco em Portugal, e tornando-nos a primeira oficina do país a incorporar esta máquina.

RedService, Jorge Salvador

As redes oficiais em Portugal têm vindo a consolidar-se como um pilar importante no ecossistema da reparação automóvel. Se no passado predominava um mercado altamente fragmentado, com oficinas independentes a operarem de forma isolada, hoje assiste-se a uma crescente profissionalização e padronização do setor. De forma geral, as redes oficiais têm contribuído para elevar o nível de serviço, oferecendo formação técnica contínua, apoio em marketing, acesso a peças de qualidade e ferramentas de diagnóstico avançadas. Esta evolução trouxe maior confiança ao consumidor, que encontra nas redes uma garantia de qualidade e consistência, estando assim mais bem posicionadas para liderar o setor nos próximos anos.

Ana Fazenda, Caetano Auto

Têm evoluído na profissionalização e foco no Cliente, mas enfrentam desafios como a eletrificação e falta de mão de obra. Quem integrar inovação e experiência centrada no Cliente liderará o futuro - como faz a Caetano Auto.

Motrio, Pedro Afonso

As redes oficiais estão cada vez mais profissionais, preparadas para os desafios tecnológicos, organizadas e focadas na qualidade e na experiência do cliente. A Motrio destaca-se pela sua forte aposta na digitalização, pela ausência de custos de adesão e franquias, e pelo respeito pela identidade de cada oficina. Os nossos parceiros mantêm a sua autonomia, enquanto beneficiam de ferramentas modernas como a plataforma Rpartstore, assistência técnica dedicada e um plano de formação anual.

Midas, Pedro Soares

A rede Midas apresenta um índice NPS de 80,57 e Google Review de 4,77. Resultados que espelham o nosso foco no cliente - uma experiência transparente, de confiança e com bom desempenho técnico.



QUESTÕES

1. Quais as apostas da vossa rede em relação à transição digital, eletrificação e nova mobilidade? Existem planos para franchisar a vossa rede de oficinas?

2. Como é dinamizado todo o plano de formação técnica e formação não técnica dentro da vossa rede?



NORAUTO

Miguel Costa

www.norauto.pt

1. Na Norauto Portugal encaramos a transição digital, a eletrificação e a nova mo-

bilidade como oportunidades para reforçar a proximidade com os nossos clientes e responder às exigências do futuro. Apostamos numa experiência omnicanal fluida, com soluções digitais acessíveis e integradas, que tornam a relação com a mobilidade mais prática e transparente para o automobilista. Preparamos as equipas para acompanhar o crescimento dos veículos elétricos e híbridos, investindo em formação técnica e ampliando a oferta de serviços e produtos especializados. Paralelamente, reforçámos a nossa oferta de serviços de manutenção para motos, disponibilizando pneus, baterias, lubrificantes, peças e acessórios. Relativamente ao franchising, neste momento, a nossa prioridade passa por continuar a expansão em rede própria, garantindo uma operação homogênea e consistente.

2. Na Norauto Portugal, a formação é um pilar estratégico para garantir a qualidade do serviço e a evolução contínua das nossas equipas. Investimos tanto na componente técnica, assegurando que os nossos profissionais estão sempre atualizados da evolução tecnológica do setor, como na vertente não técnica, ligada ao atendimento, comunicação, gestão da experiência do cliente, entre outros. O plano de formação combina ações presenciais, digitais e práticas em oficina, permitindo uma aprendizagem contínua e próxima da realidade do dia a dia. Desta forma, cada colaborador sente-se apoiado no seu desenvolvimento e motivado para evoluir na sua carreira dentro da rede.



FIX&GO

Miguel Barbosa

www.fixngo.pt

1. A Fix&Go está focada em acompanhar a evolução do setor automóvel,

apostando em ferramentas digitais que otimizem a gestão de oficinas e a comunicação com o cliente. Temos vindo a investir em soluções de diagnóstico adaptadas à eletrificação e em formação contínua para a reparação de veículos híbridos e elétricos. No que diz respeito à mobilidade, procuramos integrar soluções de conveniência, como marcação online e faturação digital. Através da GS Pro Tires, temos também apostado na especialização em pneus e soluções rápidas de assistência. Recentemente reforçámos a nossa presença no Algarve, com uma viatura dedicada à assistência de pneus pesados, alargando assim a nossa capacidade

de de resposta a frotas e veículos profissionais. Atualmente, não temos planos de franchisar a rede, mantendo o crescimento assente em oficinas próprias.

2. A formação é uma prioridade estratégica. Desenvolvemos planos de formação contínua que incluem áreas técnicas, como eletrónica automóvel, diagnóstico avançado, novas tecnologias ligadas à mobilidade elétrica, entre outras. Estas ações são realizadas em parceria com fornecedores e entidades especializadas, garantindo que as equipas das oficinas estão preparadas para responder às exigências do mercado.

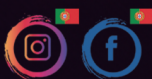
PUB

YUASA
BATTERY

by GSYUASA

Evolui para
Yuasa

www.yuasa.pt





Quais as vossas principais apostas em termos de marketing e comunicação para o cliente?

Norauto, Miguel Costa

A Norauto aposta numa comunicação de proximidade e confiança, assente numa estratégia omnicanal que integra os centros, o digital e a relação direta com os automobilistas. Mais do que comunicar produtos ou serviços, procuramos estar presentes nos momentos relevantes da vida dos clientes, com mensagens claras, acessíveis e consistentes. Trabalhamos tanto a conveniência do online como a experiência no ponto de venda, reforçando a ligação com a comunidade através de parcerias e iniciativas que refletem os nossos valores. O objetivo é garantir uma comunicação integrada, que envolva, crie confiança e reforce o posicionamento da Norauto enquanto marca especialista, acessível, comprometida e inovadora.

Fix&Go, Miguel Barbosa

A nossa comunicação é orientada para a proximidade com o cliente e para a confiança na qualidade do serviço. Apostamos em campanhas digitais, presença ativa nas redes sociais e parcerias locais que reforçam a notoriedade da marca. Desenvolvemos também campanhas sazonais de manutenção preventiva, sempre com foco em transmitir transparência e profissionalismo.



As redes oficiais em Portugal têm desempenhado um papel determinante na profissionalização e modernização do setor.

A Oficina / Auto Check Center, Alex Dimov

Apenas 3%
das oficinas aderentes às redes que participaram neste estudo estão localizadas na **Madeira e Açores.**

Quais os planos de crescimento territorial da vossa rede?

Norauto, Miguel Costa

Os planos de crescimento da Norauto passam por reforçar a presença nos principais polos urbanos de Portugal Continental e nas Regiões Autónomas, sempre com o objetivo de estarmos mais próximos dos automobilistas. Mais do que crescer em número, privilegiámos uma expansão consistente e estratégica, em locais que acrescentem valor em termos de acessibilidade e conveniência para o cliente.

Fix&Go, Miguel Barbosa

O objetivo da Fix&Go é consolidar a presença nas principais áreas onde já operamos e expandir de forma sustentada para zonas com maior procura de serviços especializados. Pretendemos equilibrar a cobertura nacional, reforçando a presença em distritos onde a marca ainda tem menor representação. A recente expansão para o Algarve, através da viatura de assistência a pneus pesados, é um exemplo do nosso plano de crescimento: mais proximidade, mais rapidez e mais soluções adaptadas às necessidades do cliente.

Qual a vossa avaliação das redes oficiais, em geral, em Portugal?

Norauto, Miguel Costa

O dinamismo do mercado pós-venda em Portugal é hoje evidente, impulsionado pelo crescimento do parque automóvel, pela maior longevidade dos veículos e por uma conjuntura económica relativamente favorável ao consumo. Acresce ainda a utilização intensiva do automóvel no país, com um aumento crescente do número médio de quilómetros percorridos por condutor, que reforça a necessidade de manutenção regular e cria novas oportunidades para as oficinas. Ao mesmo tempo, o peso das oficinas independentes continua a ser significativo quando comparado com outros mercados europeus, onde as redes oficiais já estão mais consolidadas. Este contexto revela um grande potencial de crescimento para os modelos em rede, que podem aportar maior padronização, confiança e inovação ao serviço pós-venda, contribuindo para uma profissionalização crescente do setor e uma resposta mais próxima às necessidades dos automobilistas.

Fix&Go, Miguel Barbosa

As redes oficiais em Portugal têm registado uma evolução positiva, acompanhando a transformação tecnológica do setor automóvel. O grande desafio continua a ser a uniformização da qualidade de serviço e a capacidade de dar resposta às novas exigências da eletrificação e da mobilidade sustentável. Na nossa perspetiva, as redes que privilegiarem formação especializada, digitalização e serviços de proximidade, combinando oficinas modernas com soluções de assistência no terreno, serão as que melhor se irão diferenciar e fidelizar clientes. É precisamente nessa direção que a Fix&Go tem investido e se tem afirmado no mercado.



Quem não aderir a uma rede terá de investir muito por conta própria para acompanhar o ritmo da digitalização, eletrificação e novas exigências do consumidor.

InterGarage, Rui Fernandes

Pador Auto Service, Sérgio Nunes

Em Portugal, as redes oficiais têm ganho relevância ao trazer qualidade, confiança e partilha de boas práticas ao setor. Ainda existe potencial de crescimento, especialmente na eletrificação, digitalização e novos modelos de mobilidade, onde redes que investem em capacitação de pessoas, tecnologia na reparação e digitalização do negócio, se destacarão.

Bosch Car Service, Luis González

De um modo geral, a evolução tem sido positiva. Tem vindo a aumentar o número de redes e de oficinas associadas. Isso demonstra que as oficinas percebem que é importante não estarem sozinhas para enfrentar os desafios que o setor atravessa atualmente. No fundo, cada uma da sua forma, trabalham para fortalecer o aftermarket.

ContiService, Carlos Oliveira

As redes têm vindo a ganhar relevância, garantindo profissionalização, padronização de serviços e maior confiança para os consumidores, desempenhando um papel fundamental na modernização do setor. Num setor em profunda transformação digital, as redes são também uma excelente alternativa

no fornecimento de ferramentas de comunicação e gestão completamente adaptadas às novas tendências digitais e de mobilidade do setor.

Vulco, Susana Gil Costa

As redes de oficinas em Portugal têm um papel fundamental: proporcionam estrutura, visibilidade e apoio às oficinas independentes, ajudando-as a competir num mercado em transformação. Acreditamos que são o caminho natural para a profissionalização e a sustentabilidade do setor.

ExpressGlass, Tiago Reis

As redes oficiais em Portugal têm vindo a evoluir bastante, no entanto ainda existe margem para reforçar a proximidade ao cliente final, integrar novas tecnologias e consolidar parcerias estratégicas com fabricantes e seguradoras. Na nossa perspetiva, o sucesso de uma rede, principalmente do nosso setor, depende do equilíbrio entre a força da marca e a autonomia das unidades.

TopCar, Vanessa Barros

O setor em Portugal é competitivo e marcado por uma multiplicidade de intervenientes, mas acreditamos que o nosso principal fator diferenciador reside no desenvolvimento equilibrado das valências de mecânica e colisão. A nossa aposta na capacitação das oficinas para a manutenção

e reparação de veículos híbridos e elétricos é diferenciadora, fortalecendo a nossa capacidade de resposta às novas exigências do mercado, elemento essencial para garantir a rentabilidade e a sustentabilidade do negócio. Embora existam muitas redes, poucas conseguem concretizar o que prometem. A nossa abordagem, centrada na transparência e na excelência do serviço, é o que verdadeiramente reforça a confiança e fideliza os nossos clientes.

Euromaster, Vítor Soares

A situação atual das redes de oficinas em Portugal enfrenta diversos desafios perante os avanços tecnológicos nas áreas da condução autónoma, da segurança e da sustentabilidade. As oficinas têm de se adaptar a estas transformações, reforçando a importância da formação especializada e de uma relação próxima com o cliente. Entre os principais desafios está o de oferecer um serviço completo e profissional para todos os tipos de veículos, incluindo os de nova mobilidade. Simultaneamente, torna-se essencial garantir um serviço de qualidade para novas modalidades, como o 'renting', assegurando assim uma adaptação contínua às exigências do mercado e à inovação tecnológica.

PUB

Auto Silva
ACESSÓRIOS, S.A.

MOOG

CAMPANHA DE OUTUBRO
MATERIAL DE
DIREÇÃO

OCCAP
GROUP



www.autosilva.pt

TEMOT
SHAREHOLDER