

Clientes Motorservice em foco:

Parceiros de confiança

por novos caminhos

Auto Delta



AUTO DELTA

Entrevista com Marcelo Silva, Diretor da Auto Delta em Portugal



Marcelo Silva está na Auto Delta em Leiria desde 2001. O anterior proprietário de um negócio de peças de reposição dirige o estabelecimento familiar desde 2001 com 75 colaboradores.

Senhor Silva, como funciona o mercado de peças de reposição originais em Portugal?

O mercado de pós-vendas em Portugal está em movimento. Como acontece em quase todos os setores, também no nosso está a entrar o comércio eletrónico, tanto com os parceiros comerciais, como também diretamente com os clientes finais. De momento, o mercado em Portugal ainda funciona da forma clássica: importador, comerciante, oficina. No entanto, as novas vias de distribuição são cada vez mais relevantes e colocam as estruturas estabelecidas perante desafios. Por esse motivo, temos de estar sempre atualizados e continuar atentos.

Isso significa que houve algumas modificações nos últimos anos?

Sim, e estou muito satisfeito com isso. Tivemos uma diminuição acentuada da procura, sendo que os tempos agora apresentam melhores perspectivas. Embora a situação global no mercado português não tenha sido especialmente boa, os clientes mantiveram a confiança em nós. Isso ajuda-nos a moldar ideias sustentáveis e a participar assim de forma proativa na modernização do setor.

Quem são os seus clientes?

90% dos nossos clientes são retalhistas especializados. Os restantes 10% são reparadores de motores, stands e oficinas.

De que forma o progresso técnico na tecnologia automóvel influenciou os seus clientes?

A procura crescente é uma reação direta à competência especializada bastante maior das oficinas. Os nossos clientes são

Sucesso conjunto a longo prazo



*A sede da Auto Delta com
armazém anexo em Leiria.*



*Oferecer apenas produtos
de alta qualidade faz parte
da estratégia.*

agora altamente qualificados e têm como pretensão formar-se continuamente em todas as áreas para poder fazer face aos requisitos técnicos crescentes. Isso tem uma grande influência no nosso negócio, pois não diminuiu apenas o número de reclamações, mas aumentou também a procura de peças de reposição originais e de peças tecnicamente mais exigentes.

Como apoia os seus clientes?

Basicamente, em todas as áreas. Prestamos muita atenção às necessidades dos nossos clientes, elaborando assim soluções personalizadas em função dos respetivos requisitos. A nossa oferta cobre assim também as áreas de marketing, formação ou apoio às vendas.

Quando se trata da seleção de fornecedores, o que é para si mais importante?

Nós selecionamos os nossos fornecedores de forma rigorosa. Para nós é especialmente importante a qualidade

oferecida pela empresa em si e das peças de reposição, bem como a ampliação contínua da gama de produtos. Tudo isso tem de bater certo. Pois é apenas nesta base que a colaboração oferece flexibilidade suficiente e uma parceria a longo prazo. Gostamos de colaborar com as mesmas empresas a longo prazo, pelo menos 10 a 20 anos.

E o preço?

É óbvio que o preço tem um papel importante nas peças de reposição, mas o destaque principal vai para a qualidade. Se o cliente obtiver um produto de alta qualidade, também estará disposto a pagar um preço justo por ele. E se ele o fizer, também voltará. A disponibilidade é igualmente um fator decisivo para ganhar um cliente para uma relação comercial de longo prazo.

E a Motorservice cumpre esses requisitos?

Todas as marcas da Motorservice são

tidas no mercado português como sendo de alta qualidade, adaptando-se assim perfeitamente à nossa estratégia. A Motorservice é um dos nossos parceiros mais importantes, o que também se reflete no apoio prestado pela mesma. Seja de cariz técnico, na venda ou no marketing – temos sempre uma resposta célere a qualquer um dos nossos pedidos. Nem todos os fornecedores fazem isso.

Quais as próximas etapas da Auto Delta?

Acabámos de abrir uma nova filial na zona este do país. Com isso alargamos significativamente o nosso stock de mercadorias. De um modo geral, vejo o futuro do mercado português de forma muito positiva, especialmente para aqueles que investem e se dedicam ao negócio de peças de reposição em constante mudança. Há que aproveitar as oportunidades que surgem.

O mercado de pós-vendas em Portugal está em movimento.



Sobre a Auto Delta em Leiria

No ano de 1977, Armindo Romão e Catarina Luísa fundaram um estabelecimento de peças de reposição na pequena cidade portuguesa de Leiria, que se situa na zona oeste central de Portugal entre Lisboa e Porto. Graças aos esforços dos dois fundadores, desenvolveu-se em poucos anos uma grande carteira de clientes. Em 1986 já o pequeno estabelecimento de peças de reposição se havia transformado no grossista Auto Delta que vendia a sua mercadoria a clientes em todo o país. No ano de 1995, a Auto Delta mudou-se pela

primeira vez para uma área maior. Nos 2.500 metros quadrados não só aumentou o espaço, mas também os números das vendas. A Auto Delta conseguiu nesta época firmar muitos contratos importantes com clientes e angariar mais clientes novos. Por fim, ainda se juntaram uma loja online com bons resultados, um grande armazém em Castelo Branco e uma nova sede com mais um armazém. A Auto Delta tem atualmente 75 colaboradores que obtêm anualmente um volume de vendas de mais de 15,5 milhões de euros.



AUTO DELTA