

# Novos serviços e soluções para os clientes

The screenshot shows a software interface for CDC. It features a sidebar with navigation options like 'Estatísticas', 'Parâmetros', 'Histórico', 'Histórico & Empresas', 'Administração', and 'Ativos'. The main area displays a table of products with columns for 'Imagem', 'Estr', 'ZfEst', 'Exemplos', 'Pag', 'Dir', and 'Ma'. Each row represents a product, such as 'DISCOS TRAVÃO' and 'JOGO DE PASTELINHAS', with associated images and control buttons (minus, plus, refresh).

Imagem	Estr	ZfEst	Exemplos	Pag	Dir	Ma
	DDF01 254096C	DDF01 DDF01	DISCOS TRAVÃO			FDR000 MET4B
	DDF01 072939E	DDF01 DDF01	DISCOS TRAVÃO			FDR000 GRAM
	FDF02	FDF02	JOGO DE PASTELINHAS			FDR000
	FDB101 224972.3	FDB101 FDB101	JOGO DE PASTELINHAS			FDR000 MET4B
	FDB102 40B1002	FDB102 FDB102	JOGO DE PASTELINHAS			FDR000 KI
	FDB101 224972.3	FDB101 FDB101	JOGO DE PASTELINHAS			FDR000 MET4B

A Activex está a atravessar uma fase de reestruturação na sua atividade, a diversos níveis, que passa pelo aumento da equipa, dos serviços e até das instalações. Voltar a estar “face-to-face” com o mercado é outro objetivo.

( TEXTO PAULO HOMEM )

“Estamos a fazer um esforço para dotar a empresa de conhecimento para atender aos desafios do presente e do futuro”. Foi com estas palavras que Paulo Teixeira, diretor comercial da Activex, começou por explicar o que está para acontecer com a sua empresa. “Sabíamos que era preciso encarar 2015 como um ano de transição para a nossa empresa, pois tínhamos a noção que iríamos sofrer das dores de crescimento, mas mesmo assim quisemos dar uma prova de confiança aos nossos clientes”, revela o mesmo responsável, explicando que o lançamento do módulo de receção ativa, para as oficinas, com total integração com o Gestoc e com as plataformas Gt Estimate e TecDoc (VRC), e o lançamento da versão Web do Gestoc para os retalhistas de peças, foram a prova dessa confiança. “Com a versão Web do Gestoc, demos ao

retalhista uma outra possibilidade de interagir com o cliente, pois através de um tablet pode, a qualquer momento, aceder a todas as informações sobre o mesmo”, afirma Paulo Teixeira, explicando que “com esta plataforma mudamos completamente a forma de relacionamento com os clientes e a forma como o retalhista o irá abordar”. Mas a Activex está a preparar para 2016 uma nova evolução ao Gestoc em versão web, que passa por integrar este portal com o TecDoc, dando à oficina a capacidade de fazer o orçamento para o seu cliente e automaticamente encomendar as peças ao seu retalhista. “Temos tido excelentes resultados com a receção ativa e com o portal web do Gestoc. Os clientes têm ajudado muito na evolução destas ferramentas com as suas sugestões, o que, aliado à nossa capacidade de desenvolvimento, nos permite ter estas soluções muito afinadas”, assegura Paulo Teixeira.

## NOVIDADES EM 2016

A Activex quer entrar com a sua equipa em 2016 totalmente estruturada, depois de quase ter duplicado o número de profissionais na empresa, com importantes investimentos na área do desenvolvimento e na área técnica. Nesta área, a Activex quer apostar num acompanhamento mais efetivo ao cliente em duas vertentes: por um lado, apostando no call center, para acompanhar os clientes no dia-a-dia e, por outro, uma segunda linha de suporte essencialmente para contacto mais próximo com o cliente através também de visitas preventivas. “Fruto do nosso crescimento nos últimos cinco anos esse contacto mais direto com o cliente foi-se perdendo um pouco. O que queremos fazer é precisamente retomar essa presença constante junto do cliente”, refere Paulo Teixeira, revelando uma enorme vontade de dinamizar o negócio Activex.

# OPINIÃO

Paulo Dias (DIRETOR-GERAL DA ACTIVEX)

“ A Activex deu um salto quantitativo e qualitativo nos últimos 12 meses, o que nos permitirá chegar ao final do ano de 2015 uma taxa de crescimento ao nível dos 2 dígitos.

Em 2016 continuaremos a apostar na divulgação da marca Activex e de todos os produtos a ela associados. Está previsto o lançamento de novos módulos bem como o concretizar de mais uma parceria que nos irá levar a outros mercados tais como o das se-

guradoras. 2016 será o ano em que a Activex se vai afirmar de uma vez por todas como um dos principais “players” a nível nacional para o setor do pós-venda automóvel.

Elevar a Activex a este patamar sempre foi o meu sonho pois sempre pensei que quem trabalha bem irá ser sempre compensado no final. Mas claro que tudo isto não seria possível sem o empenho e dedicação de todos os colaboradores, aos quais gostaria de deixar uma palavra de agradecimento”. ○

Outra aposta da empresa para 2016 será a sua presença mais visível no mercado. A empresa de Braga quer marcar presença em eventos e ações diversas apostando “em trabalhar a marca Activex, como antes nunca foi feito”, revela o diretor comercial da empresa. Quer também o responsável da Activex que a empresa cresça para outras regiões do país, apesar de já ter presenças no Algarve, Lisboa e Madeira. Apostar na internacionalização, nomeadamente em Espanha, vai ser também outras das apostas da Activex, através de parcerias, embora o “nosso foco esteja no mercado nacional, nomeadamente junto dos clientes que nos estão próximos há vários anos” revela Paulo Teixeira. Diga-se também que a Activex vai, até final do ano, triplicar as suas instalações, fruto não só da aposta da empresa nos recursos humanos mas também como forma de potenciar a tal proximidade ao cliente. É nessa lógica que a empresa vai desenvolver a “Academia Activex”, permitindo que os clientes recorram a formação, tendo acesso a um espaço que sirva

igualmente de partilha de informação e de conhecimento com todos os seus parceiros. Estes e outros projetos irão ter o seu destaque no momento certo no decorrer de 2016, sendo certo que a Activex vai ainda apresentar mais algumas novidades e parcerias que “nos permitirão consolidar no mercado a nossa empresa e as nossas soluções”, conclui Paulo Teixeira. ○

## CONTACTOS

### ACTIVEX

Diretor comercial: Paulo Teixeira

253 248 450

pteixeira@activex.pt

www.activex.pt

A Activex vai desenvolver, em 2016, a “Academia Activex”, permitindo que os clientes recorram a formação num espaço de conhecimento e desenvolvimento profissional

## Olhar para o cliente final

Segundo Paulo Teixeira as empresas deste ramo de atividade continuam concentradas nos seus clientes e não no cliente final. “Devemos começar a pensar em soluções para serem utilizadas pelo cliente final”, diz Paulo Teixeira, explicando “que o caminho passa por desenvolver uma solução web da oficina mas para consulta do automobilista”.

Através deste portal o automobilista consegue aceder a um conjunto de informações do seu carro, como ter acesso a campanhas, fazer orçamentos ou ter a possibilidade de marcar revisões, entre outras funcionalidades.

Já em janeiro de 2016 a Activex deverá ter este tipo de solução pronta para os seus clientes, pois “entendemos que é este o caminho”, assegura Paulo Teixeira. ○

