



Tisoauto vocacionada para os pedidos urgentes

As cinco lojas que detém são sinónimo da dimensão que a Tisoauto tem no mercado retalhista, nomeadamente na região em que se insere. A integração na Redelnnov garante à empresa uma visão de futuro.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

A Tisoauto assume-se como a “Casa de Peças”. É assim que Rui Moreira, gerente da empresa, gosta de a definir. Numa altura em que comemorou os seus 20 anos, a empresa de Felgueiras, que começou por um pequeno balcão nesta cidade, alargou a sua atividade a outra zona de Felgueiras (Longo), estando também na Lixa, Amarante, Faro e, muito recentemente, abrirá em Lousada. “O nosso objetivo é a proximidade ao cliente”, comenta Rui Moreira, dizendo que a Tisoauto “sempre esteve muito vocacionada para os urgentes. Os nossos números são feitos dia-a-dia, peça a peça e entrega a entrega”. Não é por acaso que a Tisoauto tem 15 carros a entregar peças diariamente nas oficinas, divididos pelas suas diferentes lojas, servindo

“tão bem um cliente que precisa de uma lâmpada como um outro cliente que queira um kit de embraiagem”, refere o gerente da empresa, esclarecendo que “aos meus clientes peço apenas que o que pedirem à Tisoauto... paguem”. Para Rui Moreira o negócio passa exatamente por esta ideia de servir urgentemente o cliente, fazendo uma gestão muito rigorosa dos recebimentos como forma de dar sustentabilidade ao negócio. “A urgência tem um preço e tem um compromisso, mas também temos preços para quem pretenda dez filtros em vez de um”, refere o gerente da Tisoauto. Segundo o mesmo responsável, um pouco do sucesso que a Tisoauto tem atualmente passa, acima de tudo, pela primazia do contacto hu-

mano e, “na nossa empresa, não nos podemos esquecer disso, ao contrário de outros que parecem esquecer isto constantemente”. Ao todo são 30 pessoas que trabalham na Tisoauto, divididas pelas diferentes lojas, com a particularidade de uma das lojas ser em Faro, muito distante das restantes quatro (ver caixa). A Tisoauto tem “muito provavelmente” como objetivo alargar a sua rede de retalho a outras localizações no norte de Portugal. O investimento em Lousada é disso exemplo, unidade que deverá abrir no final deste ano para estar mais próximo dos clientes. Rui Moreira justifica que este investimento surge da necessidade de “nos defendermos das vendas, pois temos vindo a notar que, com a crise, os



PORQUÊ FARO?

Num retalhista como a Tisoauto, que tem uma presença regional muito forte, estando localizada em redor de Felgueiras tendo depois outras unidades de retalho próximas, pode não fazer sentido ter uma unidade em Faro. Contudo, Rui Moreira acabou mesmo por apostar numa loja em Faro, há pouco mais de dois anos, quando "fizemos uma parceria com um cliente nosso que foi viver para Faro e que tem uma oficina. Como nos comprava muito bem acabamos por fazer sociedade estando o meu filho como responsável nessa loja. Dessa forma a loja abastece a oficina e abastece os restantes clientes officinais", refere o responsável da Tisoauto. ◯

importadores começaram a tentar saltar o canal de retalho e que algum retalho também assume a posição de importador / grossista".

REDEINNOV

Com todas estas mudanças no mercado e como forma de se ajustar ao desenvolvimento do mesmo no futuro, uma das recentes apostas da Tisoauto foi a entrada na RedeInnov, desde março passado. "Está a correr muito bem, pois conseguimos ser mais competitivos no mercado desta forma", assume Rui Moreira, que diz que "vamos agora poder disponibilizar às oficinas, como já era nossa intenção

A Tisoauto vai abrir em breve uma nova unidade de retalho em Lousada, prosseguindo a sua política de proximidade ao cliente

há vários anos, diversas ferramentas, como é o caso de um portal com acesso aos preços e uma série de outras vantagens". Aliás, a presença da RedeInnov é já evidente na Tisoauto, nomeadamente ao nível do produto. Da extensa gama de marcas e produtos que comercializa, a Tisoauto disponibiliza as marcas Innovpower (baterias) e Innovparts (anti-congelante), ao qual se irão seguir outras linhas de produto desta rede de retalho. Formação, apoio técnico e call center dedicado são outras das áreas em que a Tisoauto vai continuar a apostar, numa empresa que está preparada para os desafios do futuro no Pós-Venda. ◯



CONTACTOS

TISOAUTO

Gerente: Rui Moreira
255 310 230
ruimoreira@tisoauto.pt
www.tisoauto.pt

