



One man Tyre

No mundo dos pneus a 2BeTyres é um caso muito particular. Quando se fala em grossistas, que é a atividade desta empresa, o conceito de entregas foi levado ao extremo. Mas existem outras particularidades nesta empresa.

[TEXTO PAULO HOMEM]

Profissional com 14 anos de experiência na área da grande distribuição de pneus, tendo já passado por multinacionais e por empresa independentes, Vitor Mota lançou-se há pouco mais de um ano num negócio pessoal ainda e sempre neste setor.

Não se trata, contudo, de apenas mais um grossista de pneus, pois as particularidades do negócio que montou são muito distintas face ao que se costuma ver no mercado.

Em primeiro lugar porque trabalha literalmente sozinho, depois porque faz as entregas na hora e, em terceiro, porque aposta numa região geográfica (distrito de Braga) tendo como alvo as pequenas casas de pneus e também as oficinas de mecânica.

"Aqui a ideia é entregar rápido, receber do cliente e pagar ao fornecedor. Tudo muito rápido", refere Vitor Mota, dizendo que a filosofia "é entregar ao cliente aquilo que ele precisa, no momento, independentemente de ser um

pneu ou 10 pneus. Aqui não existe o conceito de mínimo de encomenda, de portes ou de custos de envio".

A lógica deste negócio da 2BeTyres funciona, acima de tudo, na base da confiança com os clientes seguindo a ideia de que "gosto de vender mas gosto também que me comprem, isto é, não há campanhas e não há promoções, o que existe é um website, um telefone e uma pessoa de contato. Tão simples como isto", refere Vitor Mota.

A preocupação deste profissional não está no preço dos pneus ou se a concorrência vende mais barato, mas sim numa ideia de entrega muito rápida. "O cliente compreende que em meia hora pode lá ter a sua encomenda, que não está dependente de transportadoras nem de horários, mas apenas de mim", assegura o mesmo responsável.

Obviamente que este negócio está assente na proximidade ao cliente, sendo apenas possível colocá-lo em prática numa região de-

marcada que neste caso é o distrito de Braga. "Todo o processo logístico nas entregas dos pneus é coordenado e feito por mim diretamente nas casas de pneus", revela o gerente da 2BeTyres, dizendo que "o nosso website é o suporte da atividade e o telemóvel é a garantia da entrega. Para os meus clientes tenho uma margem de erro nas entregas, face à hora combinada, de 15 minutos".

A 2BeTyres tem um stock mínimo com mais de 1.000 unidades com 80% das medidas mais vendáveis, com reposição diária, trabalhando com fornecedores nacionais e internacionais. "Neste momento compro em todo o lado, não estando orientado para nenhuma marca de pneus em especial, mas sim em ter o produto certo para entregar ao cliente. Vendo aquilo que o cliente me quer comprar", afirma Vitor Mota,

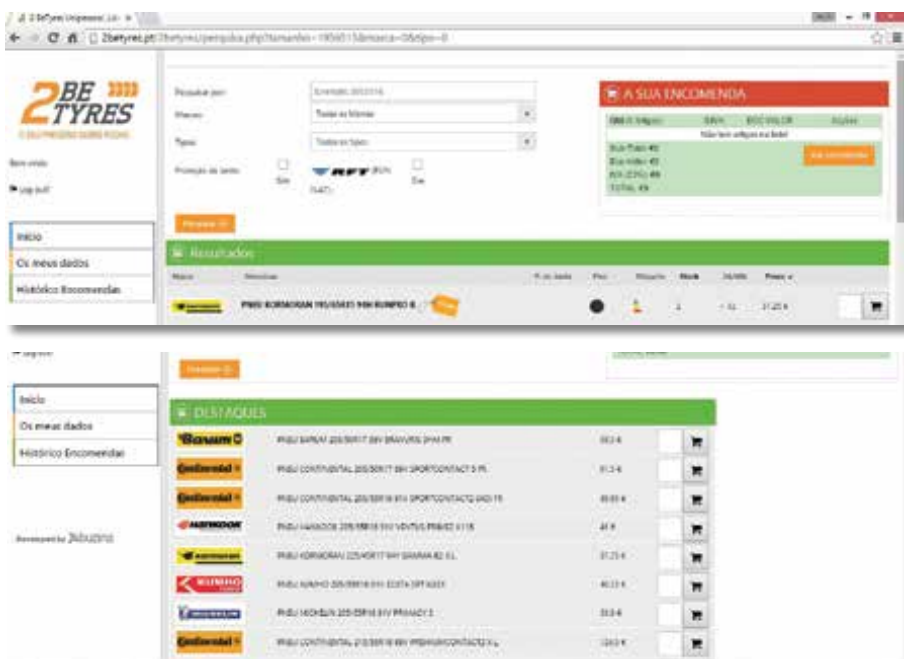
Com uma carteira que ronda os 120 clientes, dos quais 40% a trabalhar diariamente, a 2BeTyres tem um alvo de clientes muito bem

Oficina de mecânica

No negócio da 2BeTyres, para além da tradicional casa de pneus, as oficinas de mecânica têm vindo a ganhar um peso muito relevante, conta Vitor Mota, responsável da empresa.

“A venda de pneus para as oficinas de mecânica tem sido brutal. Elas precisam de um fornecedor de pneus de proximidade, pois não fazem stock e têm ainda outra vantagem: é que normalmente tem o carro do seu cliente parado durante mais tempo a fazer manutenção e, por isso, a entrega não é assim tão urgente”, explica Vitor Mota.

Outra importante vantagem “é que o cliente final normalmente confia muito naquilo que o mecânico de uma oficina lhe recomenda sobre pneus. São clientes que optam muito por equipamento de origem”, realça o gerente da 2BeTyres. ○



definido de acordo com a estratégia montada. “Apostei sobretudo na pequena casa de pneus e nas oficinas que não fazem stocks. Como compram em menores quantidades, as faturas são baixas e assim têm sempre mais facilidade em pagar”, revela o mesmo responsável, adiantando que “esta situação facilita muito a gestão do stock e a distribuição”.

Cerca de 20% das vendas são feitas através do website, mas a ferramenta, por excelência, para as vendas é o telemóvel, pois tal permite “o contacto direto com o cliente e dar-lhe sempre uma alternativa ao que ele pretende, se for necessário. A ideia é resol-

ver sempre o problema do cliente e dar-lhe a melhor solução”, explica Vitor Mota, dizendo que “muitas vezes, nesta relação de confiança, acabo por ser o consultor dos meus clientes”.

Nos quase dois anos que a empresa leva no mercado, os objetivos comerciais passaram de vender todos os dias, “nem que fosse dois pneus”, a vender uma quantidade que “me permite pensar em fazer crescer o negócio, mas se tiver que me manter por mais um ano nestas condições assim o farei. Contudo, o objetivo é crescer”, conclui o gerente da 2BeTyres. ○

A 2BeTyres é um grossista de pneus muito particular, pela forma como opera no mercado da distribuição de pneus

CONTACTOS

2BETYRES

Gerente: Vitor Mota

253 331406

2betyres@gmail.com

www.2betyres.pt



A confiança e os usados

De fora do negócio da 2BeTyres estão os pneus usados. “É, acima de tudo, uma questão de confiança”, diz Vitor Mota, explicando que “se o meu negócio assenta na confiança e na parceria, não posso estar a vender aos meus clientes pneus usados, pois eu não sei se são bons ou são maus. Nos pneus novos sabemos argumentar e dizer ao cliente que aquilo que ele quer comprar é bom ou menos bom”. ○