



Referência a triplicar

Na região da Grande Lisboa o Grupo Referência dispõe de três unidades de retalho, todas elas com nomes distintos, mas com o objetivo de serem uma “referência”.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Luís Rodrigues deu início em 2010 a uma nova referência no negócio das peças para automóveis. Chamou-lhe na altura Referência Virtual precisamente com o objetivo de se tornar uma referência no negócio das peças, tendo contado com o apoio de Rui Dias, um profissional da área com várias décadas de experiência neste setor.

Pouco tempo depois, Luís Mendes, também com larga experiência nas peças, torna-se sócio da empresa, tendo a partir de 2011 levado a cabo um trabalho de equipa que resultou na abertura de mais duas lojas. Primeiro a Referência Dupla, em 2013, e já no final de 2015 a AutoSenfim que permite à empresa ter uma forte presença na região que vai de Lisboa a Alverca, onde existe uma enorme concentração de oficinas de automóveis.

“Foi um processo natural de crescimento, motivado, acima de tudo, pela presença de alguns clientes em determinadas zonas, nas quais

temos agora outras possibilidades para os servir, como também condicionantes operacionais e de evolução de negócio”, refere Luís Mendes, gerente deste grupo de empresas, dizendo que “agora temos outras condições para crescer. No fundo, temos aqui uma frente de ataque com estas três unidades de retalho”.

PRODUTO

A grande aposta do Grupo Referência em termos de produto foi sempre o material de desgaste que, no fundo, ocupa a maior percentagem de peças em stock, mas Luís Mendes refere que “pretendemos também abranger todo o resto em termos de material elétrico, material de choque, entre outro tipo de material. Porém, a nossa aposta está virada essencialmente para as marcas de primeiro equipamento, que dão outras garantias e reduzem muito as reclamações”.

Para os responsáveis do Grupo Referência, mesmo atendendo à enorme concorrência que existe na região onde operam, o foco não está no preço. “Tentamos compensar com o serviço e com a nossa disponibilidade”, adverte Luís Mendes, explicando que “apostamos ainda noutras mais valias, por exemplo, cumprindo ao máximo com os nossos fornecedores, o que nos permite desenvolver um ainda melhor trabalho. A nossa prioridade são também os pagamentos, pois só dessa forma poderemos desenvolver um trabalho honesto, transparente e profissional”.

Liderando uma equipa de 12 profissionais, divididos pelas três estruturas de retalho, os responsáveis do Grupo Referência apostam muito no serviço, tendo três carrinhas de distribuição (brevemente haverá uma quarta), chegando a servir clientes 3 a 4 vezes por dia... a todas as horas. “É assim que temos conquistado muitos clientes”, refere Luís Mendes, dizendo que “não

Grossistas a serem retalhistas

Luís Mendes esteve muito anos como comercial num grande grossista de peças.

Hoje está do mesmo lado da barricada mas muito mais na frente de ataque com ligação muito direta às oficinas. Como verá Luís Mendes o facto de os grossistas serem também, cada vez mais, retalhistas?

"De uma forma ou de outra todos ou quase todos os grossistas vendem diretamente às oficinas. Aqueles grossistas com que trabalhamos, têm vindo a respeitar o nosso trabalho, provando que existe diferenciação de preço para podermos trabalhar. Por isso, não me assusta que os grossistas façam esse trabalho e até pode ser bom para empresas como a nossa que os grossistas tenham aberto mais armazéns de proximidade", refere Luis Mendes.



CONTACTOS

GRUPO REFERÊNCIA

Gerente: Luís Rodrigues / Luís Mendes
219 560 860
autosenfim@gruporeferencia.pt
www.gruporeferencia.pt

estamos no mercado para ver como corre o negócio, mas sim para ajudarmos o nosso cliente, respeitando a concorrência".

NOVAS FERRAMENTAS

"O Grupo Referência quer vir a dar que falar". Luís Mendes não tem medo de o assumir e explica que neste momento a empresa está a desenvolver projetos que possam ser uma mais-valia para os seus clientes. Um deles é o desenvolvimento da rede DiagnosticCar, com o Stand Asla, mas existe também o projeto de desenvolver ferramentas, juntamente com outros parceiros, que permitam aos clientes oficiais do Grupo Referência ter acesso a encomendas online, orçamentar, etc.



"O ano de 2016 vai ser de mudança no Grupo Referência, nomeadamente na relação que queremos ter com alguns fornecedores, que nos permitam disponibilizar outras ferramentas aos nossos clientes", assegura este responsável, dizendo que "vamos também

investir numa equipa exterior e alargar um pouco mais o nosso raio de ação". Investir no negócio e nos clientes são, portanto, prioridades do Grupo Referência que está apostado em ser uma "referência" no retalho das peças na sua região. ◯

PUBLICIDADE

