



Revolução no aftermarket

A Euro Tyre vai provocar, muito em breve, uma revolução no negócio do aftermarket. Para além das peças, também no tradicional segmento de pneus estão a ser desenvolvidos novos projetos.

{ TEXTO PAULO HOMEM }

Em 2015, a Euro Tyre decidiu entrar no negócio das peças para automóveis. Foi um ano de lançamento, de conhecimento e de experiência. Decorrido este período, a Euro Tyre definiu como seu principal cliente o "automóvel".

"Queremos estar onde o automóvel for assistido. O que o automóvel precisar, a Euro Tyre tentará disponibilizar onde e quando for preciso. Na oficina de pneus, disponibilizaremos pneus, na oficina de mecânica disponibilizaremos peças", começa por afirmar Manuel Felix, Managing Diretor da Euro Tyre, reforçando que "o nosso potencial de clientes é o parque automóvel português".

MOTAQUIP

Muito recentemente, a Euro Tyre fechou um acordo de distribuição para a Península Ibérica da Motaquip (que foi linha branca do Grupo PSA, tal como é a Eurorepar), tendo para isso desenvolvido uma estratégia diferenciadora de abordagem ao mercado.



Destaque, para começar, para a criação de uma rede de lojas com exclusividade regional Motaquip em Portugal e em Espanha. "O nosso objetivo é ter uma loja em que o produto predominante seja o da Motaquip", revela Manuel Félix, explicando que "tudo o que a Motaquip disponibilizar em termos de gama de produtos, nós vamos ter para o mercado".

Trata-se de uma gama muito completa de produtos, com destaque para as referências de grande rotação, tendo a Motaquip mais de 5.000 referências em catálogo com presença também no TecDoc.

SEGMENTAÇÃO DE MERCADO

Outra novidade deste projeto com a marca Motaquip prende-se com a inauguração de uma loja Euro Tyre de retalho de peças em

Coimbra, exclusivamente para profissionais. Esta loja servirá como loja modelo e para dar apoio ao mercado de Coimbra. Trata-se de um conceito de uma "boutique de peças" com um design atraente, sendo também funcional, com diversos postos de atendimento.

A inovação nesta loja passa pela disponibilização de ferramentas online para que os próprios clientes possam identificar as peças e, desta forma, serem os próprios a solicitar o que precisam, mas contando sempre com ajuda dos profissionais da Euro Tyre que estarão *in loco* para auxiliar.

"O nosso objetivo é demonstrar a alguns clientes mais reticentes as vantagens de poderem fazer os seus pedidos através do nosso site com uma enorme simplicidade", explica o responsável da Euro Tyre, afirmando também que "da próxima vez o cliente poderá fazer os pedidos desde a sua empresa, a qualquer hora do dia e 365 dias por ano sem ser necessário deslocar-se à nossa loja beneficiando, assim, da nossa capacidade logística para receber as peças na sua oficina".



Para além da loja em Coimbra "temos como objetivo abrir novos espaços logísticos, para estarmos mais próximos dos clientes, elevando, assim, a qualidade do nível de serviço a prestar", explica Manuel Félix, salientando que "em alguns clientes já entregamos quatro vezes ao dia, sendo a nossa intenção alargar este nível de serviço a todos os clientes".

OUTRAS MARCAS

Outra novidade que a empresa de Murte de já começou a dinamizar é a sua marca própria Euro Tyre. "As baterias foram o primeiro produto, mas existe um conceito que consiste em desenvolver uma gama de produtos de marca própria, a médio prazo, para distribuição ibérica", afirma Manuel Félix. Além disto e mantendo a mesma lógica de distribuição e exclusividade ibérica, a Euro Tyre vai comercializar, também, transmissões, juntas homocinéticas e rolamentos da GAutoParts. No decorrer deste ano, a Euro Tyre deverá ainda anunciar outras novidades de produto. "Tendo diversas marcas, poderemos fazer um trabalho de posicionamento das mesmas em função das necessidades dos clientes", revela Manuel Félix.

WEBSITE

Com mais de 190.000 visitas mensais, o website da Euro Tyre tem vindo a evoluir permanentemente no sentido de se tornar cada vez mais simples de usar para as oficinas (sejam elas de pneus ou de mecânica), sendo que um novo design será apresentado no decorrer deste ano.



Nova rede Infinity e distribuição em exclusivo da Viking e Gislaved

Depois do ano de 2015 em que solidificou a sua atividade de grossista, a Euro Tyre tem para 2016 uma série de novos projetos na área dos pneus.

Em primeiro lugar, a empresa voltou a assumir a distribuição da marca Viking, que esteve em 2015 a ser comercializada pela Create Business. Entretanto, já assinou um acordo de distribuição da marca Gislaved (que também pertence à Continental).

"A estratégia passa por comercializar a marca Viking para os clientes mais orientados para a mecânica, enquanto a Gislaved fica mais orientada para os nossos clientes de pneus, já que se trata de uma marca mais conhecida nesse segmento. Ambas têm um posicionamento de preço semelhante, mas com esta estratégia podemos dar alguma exclusividade local", refere Manuel Félix, Diretor Geral da Euro Tyre. Um dos grandes projetos deste ano da Euro

Tyre surge com a Infinity, uma marca histórica deste operador de Murte de. Aproveitando a forte reestruturação da marca Infinity a nível europeu, com a entrada de novos elementos para a equipa dirigente, que trazem uma vasta experiência internacional em multinacionais, foi decidido dar a Portugal a honra de ser o pioneiro de um projeto europeu de desenvolvimento de uma rede com o patrocínio da marca Infinity.

"Neste momento, já temos as primeiras unidades de retalho com a imagem da Infinity, num projeto que se irá alargar a todo o país", revela Manuel Félix, que explica "que não será propriamente uma rede institucional como outras que existem no mercado, mas será algo que marcará um avanço importante com a Infinity no nosso país, mercado onde a marca tem a maior quota de mercado a nível europeu". ○





Euro Tyre com presença direta no mercado...

A Euro Tyre definiu como mercados de atuação direta nas oficinas de pneus e mecânica os distritos de Aveiro, Viseu, Coimbra, Leiria e Lisboa.

Nestes distritos, a Euro Tyre estabelecerá as estruturas necessárias (lojas, armazéns, distribuição própria, etc.) para servir os potenciais clientes existentes nessas zonas fazendo, desde logo, uso dos seus dois armazéns em Lisboa e Murte de.

Para estes potenciais clientes, a empresa disponibilizará, além das suas marcas exclusivas de pneus (Infinity, Viking, entre outras) e peças (Motaquip, GAutoparts, etc.), marcas premium de pneus e peças, onde se inclui, por exemplo, a Petronas e Líqui Moly nos lubrificantes e a ATE na travagem.

... E DESENVOLVIMENTO DE UMA REDE DE LOJAS MOTAQUIP

A Motaquip é uma marca do aftermarket (ex-PSA) com uma vasta gama de produtos (travagem, filtragem, lubrificantes, kits distribuição, embraiagens, bombas de água, rolamentos, cubos de roda, etc.) que permite a uma loja de peças disponibilizar aos seus clientes 80% daquilo que são as suas vendas diárias.

Tendo isto como base, a Euro Tyre vai apostar no desenvolvimento de uma rede de lojas de retalho Motaquip (fora da sua zona de ação direta) com exclusividade regional. Para esse efeito, "procuramos parceiros de negócio que estejam disponíveis para aplicar o conceito de loja Motaquip, onde os produtos desta marca serão a base do stock disponível nessas lojas", refere Manuel Félix. Deste modo, Euro Tyre disponibilizará condições financeiras vantajosas na aquisição de stocks, apoio de marketing para a rede, desenvolvimento da loja online para os clientes dessas lojas, bem como, suporte em termos de gestão e formação. ◯



Para além da pesquisa por matrícula do veículo (tem a base do TecDoc), a pesquisa de peças foi simplificada com acesso direto às principais linhas de produto, embora a pesquisa possa ser feita por referência ou por outros critérios como o código do motor. "Na realidade, pode ser pedido um filtro com dois clicks do rato", assegura Manuel Félix, reforçando a simplicidade desta plataforma, dizendo que "existe, também, uma ligação direta ao Autodata para que a oficina tenha uma ferramenta técnica de apoio disponível". Peças, pneus, consumíveis, lubrificantes, baterias e outro tipo de componentes (como turbos), para além de ferramentas (da Bahco) estão disponíveis nesta plataforma de uma forma muito clara, onde, o cliente tem acesso aos preços, aos descontos e às campanhas.

Para dar todo o apoio de *back office* aos clientes, a Euro Tyre tem, ainda, três técnicos especializados num *call center* dedicado, exclusivamente, ao mercado de peças. "Queremos ser um fornecedor universal também nas peças como já somos nos pneus", conclui Manuel Félix. ◯

CONTACTOS

EURO TYRE

Managing Diretor: Manuel Félix

800 200 946

geral@eurotyre.pt

www.eurotyre.pt