



# Dossier



PLATAFORMAS WEB B2B PEÇAS

## Serviços cada vez mais digitais

As plataformas B2B estão em crescimento e permitem às oficinas e retalhistas comprar peças e ter acesso a uma panóplia de serviços, de forma rápida, fiável e económica

TEXTO NÁDIA CONCEIÇÃO

**A**tualmente, as plataformas de comércio eletrónico B2B são uma realidade em desenvolvimento em todo o setor automóvel e já fazem parte da estratégia de diferenciação dos operadores. Tanto do ponto de vista da redução de custos como da eficiência dos processos de compra e venda, estas plataformas têm vindo a ganhar força entre as empresas e tornaram-se, em pouco tempo, uma das ferramentas mais importantes no dia-a-dia dos vários players: a sua utilização regular como forma de comunicação entre os operadores do mercado é já uma prática comum.

Com a evolução rápida da tecnologia e para se evidenciar num mercado cada vez mais concorrencial, os distribuidores apostam em ter os seus websites com a tecnologia mais recente e diversos serviços disponíveis, para além da compra de peças. Tais serviços incluem, por exemplo, a personalização dos catálogos de produtos e serviços de acordo com o tipo de cliente, o acesso a informação relativa à montagem dos componentes, manuais online, call center, consulta de faturação, serviços de entrega no local mais conveniente e muitas outras funcionalidades, numa oferta de serviços que aumenta a cada dia. ●



## Que funcionalidades futuras poderão vir a ter as Plataformas B2B?

**Júlio Sousa**

**STAND-ASLA**

"Pesquisa por matrícula".

**João Cruz**

**SOFRAPA**

"Consultar stocks, preços e fazer encomendas online passará a ser vital em qualquer negócio ligado às peças. As oficinas, porque não querem ter as viaturas dos clientes imobilizadas à espera de peças, os retalhistas, para conseguirem satisfazer os clientes oficiais. Por sua vez, cabe aos distribuidores "construírem" plataformas fáceis e intuitivas para os clientes. Acredito que, no futuro, mais do que o preço, a qualidade da informação prestada por estas plataformas assim como o serviço de logística vão ser decisivos para o cliente escolher o seu parceiro".

**Rui Lopes**

**RPL CLIMA**

"Penso que na formação poderão existir cursos dados online".

**Ernesto Correia**

**AUTOPEÇAS CAB**

"O futuro é que cada vez mais o cliente preferir encomendar online e receber no local indicado, mas querendo sempre uma loja física e alguém a quem possam ligar e tirar dúvidas, um chat online, consulta de faturação e reclamações".

**Auto Delta**

**TIAGO DOMINGOS**

"Não se prevê uma reinvenção ou

uma reformulação do que são as plataformas B2B no futuro. Porém, a evolução que se deverá verificar tem muito que ver com a rapidez de informação. Para a ser competitivos e competentes, teremos de disponibilizar mais cedo e com mais eficácia a informação que temos, seja através das novidades até à simples informação de stock".

**José Gameiro**

**VENEPORTE**

"Acesso a material de formação, campanhas promocionais exclusivas e chat em tempo real com os serviços de suporte ao cliente da Veneporte".

**Fernando Brandão**

**JAPOEÇAS**

"Hoje já é possível consultar a imagem da peça pretendida e muito em breve talvez a utilização de imagens em 360º com elevada resolução. O papel das plataformas será cada vez mais o responsável pelas vendas devido às facilidades que oferece a quem todos os dias passa pela necessidade de colocar encomendas a fornecedores habituais, de forma fácil, eficaz e principalmente pela utilização da conta corrente para garantir o envio da mercadoria adquirida".

**Fábio Santos**

**TURBOPEÇAS**

"O fortalecimento das plataformas B2B faz com que os comerciais passem a ter um papel mais consultivo. Têm ao seu dispor informações históricas e projeções dos seus clientes e do mercado, permitindo que sejam formuladas estratégias de negócios específicas para cada caso. O fornecedor deixa de promover apenas produtos,

mas passa também a canalizar inteligência de negócios aos seus clientes".

**Flávio Menino**

**AUTOZITÂNIA**

"Os clientes, numa única plataforma, terão acesso a todos os serviços que necessitam para a gestão e controlo das suas encomendas".

**Juan Santos**

**BOMBÓLEO**

"Acreditamos que este serviço terá cada vez mais importância na relação com o cliente e por isso todas as funcionalidades que facilitem e simplifiquem esta relação serão aquelas que mais rapidamente passarão a estar disponíveis".

**Pedro Rodrigues**

**ALECARPEÇAS**

"Gestão de devoluções e garantias serão em breve disponibilizadas, para que a relação com o cliente se torne mais simples e os processos mais eficazes".

**Filipe Reis**

**AUTO SILVA**

"Possibilidade de recomendar ao cliente os artigos a encomendar, em função do consumo e datas".

**Paulo Torres**

**VIEIRA & FREITAS**

"Servirem de catálogos fiáveis e possibilitarem o acompanhamento da execução e transporte da encomenda".

**Fabiana Marques**

**GAMOBAR**

"O cliente ficar autónomo, ou seja, poder ele mesmo efetuar a identificação das peças nos diversos catálogos eletrónicos das marcas".

## QUESTÕES

- 1- Qual a data de lançamento da vossa plataforma B2B?
- 2- A vossa plataforma de peças é aberta a retalhistas de peças e oficinas ou só para retalhistas de peças?
- 3- Quais são, por tópicos, as principais funcionalidades da vossa plataforma B2B?
- 4- Foram recentemente ou vão ser introduzidas algumas novidades na vossa plataforma B2B. Quais?
- 5- O que representam as vendas online atualmente (via a plataforma B2B)?
- 6- Qual o endereço web direto para a plataforma B2B?



### CREATE BUSINESS

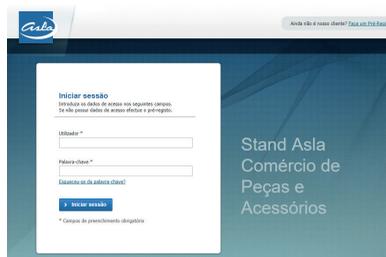
Pedro Proença  
info@createbusiness.pt  
214 821 550  
[www.createbusiness.pt](http://www.createbusiness.pt)

- 1 – 2012.
- 2 – Oficinas.
- 3 – A nossa plataforma permite à oficina gerir toda a relação com a Create, desde pedidos, devoluções e contas correntes, até aos próprios processos internos da oficina, como orçamentos a clientes à organização do trabalho dentro da oficina.

4 - A nossa plataforma está sistematicamente a ser desenvolvida e melhorada, sendo que em 2018 continuaremos a aprofundar essas melhorias, sempre tendo em conta as necessidades da oficina e do seu funcionamento.

5 - São superiores a 50% do nosso volume.

6 - [maisvalor.pt](http://maisvalor.pt)



### STAND-ASLA

Júlio Sousa, informático Stand Asla.  
geral@stand-asla.pt  
220 917 000  
[encomendas.stand-asla.pt](http://encomendas.stand-asla.pt)

- 1 - Dezembro de 2006.
- 2 - Ambos.
- 3 – Catálogo, compra rápida, campanhas, Tecdoc, tabelas de preço, histórico encomendas e conta corrente.

4 - A última atualização foi o módulo de campanhas.

5 - Representam 20%.

6 - [Encomendas.stand-asla.pt](http://Encomendas.stand-asla.pt)

### SOFRAPA

João Cruz - Direção de marketing  
joao.cruz@sofrapa.pt  
219 379 970  
[www.sofrapa.pt](http://www.sofrapa.pt)

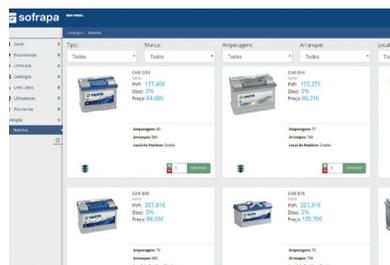
- 1 - A nossa plataforma B2B foi lançada em 2011, e foi renovada em 2016.
- 2 – Sim, esta disponível para todos os clientes profissionais, sejam retalhistas ou oficinas.
- 3 – A mais importante é conseguirem consultar o stock dos armazéns onde estão afetos para sabermos os prazos de

entrega. Podem ainda fazer encomendas, consultar a conta corrente, imprimir cópias de faturas e notas de crédito. Tem a disposição catálogos de lubrificantes, aditivos, baterias e acessórios onde além da informação TECDOC podem comparar os diversos produtos. Podem ativar garantias, pedir devoluções, criar diversos utilizadores internamente.

4 - Estamos em constante melhoria, é a vantagem de possuir uma equipa interna de programação e desenvolvimento. Para 2018 queremos aumentar o leque de clientes com acesso ao nosso webservice. Vamos ainda passar a dispor de um serviço de carregamento de compras por ficheiro, o cliente passa a poder carregar um ficheiro de Excel com as referências e quantidades de uma só vez.

5 – Atualmente, a nossa plataforma representa cerca de 50% dos pedidos efetuados (entre 400 a 600 pedidos por dia).

6 - <https://clientes.sofrapa.pt/login.php>



### SOUSA DOS RADIADORES

João Barros Sousa  
227 472 210  
[www.sousadosradiadores.com](http://www.sousadosradiadores.com)

- 1 - A nossa loja online foi lançada em 2007.
- 2 - A nossa loja é aberta a todos os nossos clientes (reparadores de radiadores, retalhistas de peças, etc.).
- 3 - As principais funcionalidades são: possibilidade de pesquisar produtos de

várias formas (por texto, n/referência, ref.<sup>a</sup> OE, ref.<sup>a</sup>. outros fornecedores, por veículo e por matrícula) usando tecnologia TecDoc Inside; permite consultar a disponibilidade por loja, registar encomendas, opção da criação de moradas alternativas de entrega, etc.; área de cliente com várias funcionalidades: apoio ao cliente, registo de consultas, consulta dos registos de encomendas, acesso ao extrato, etc.

6 - O acesso é feito através da nossa página principal - [www.sousadosradiadores.com](http://www.sousadosradiadores.com)



## RPL CLIMA

Rui Lopes - Administrador  
[comercial@rplclima.com](mailto:comercial@rplclima.com)  
 289 381 720  
[www.rplclima.com](http://www.rplclima.com)

1 - Início do ano 2017.

2 - É aberto a clientes profissionais e retalhistas das peças.

3 - Permite identificação das peças pela referência OEM ou pelo modelo da viatura, visualizar a disponibilidade de stock, fazer encomenda, verificar o estado do envio da mesma.

4 - São introduzidos diariamente novidades relacionados com os produtos que vendemos e também, promoções mensais, bem como cursos profissionais e respetivas datas de realização.

5 - 20% das vendas globais da companhia.

6 - [www.rplclima.com](http://www.rplclima.com)

## AUTOPEÇAS CAB

Ernesto Coreia - Gestor Stocks  
[importacao@autopecas-cab.pt](mailto:importacao@autopecas-cab.pt)  
 212 110 400  
[www.autopecas-cab.pt](http://www.autopecas-cab.pt)

1 - O Portal foi lançado em outubro de 2012.

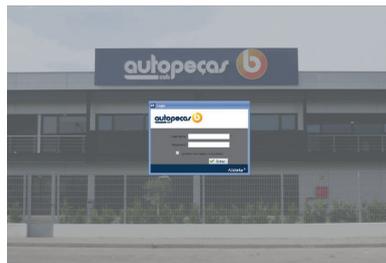
2 - O nosso portal está aberto tanto a retalhistas como oficinas.

3 - Consulta de preços na hora, consulta de disponibilidade na hora, consulta de sites e catálogos de fornecedores online e offline (PDF).

4 - Recentemente, colocámos uma máscara nova (SKIN) e aumentámos o desempenho do portal.

5 - As vendas online representam uma parte do negócio em crescimento, com um leque de clientes a aumentar de ano para ano.

6 - <http://autopecas.poweredbyclear.com>



## AUTO DELTA

Tiago Domingos, responsável de comunicação  
[tdomingos@autodelta.pt](mailto:tdomingos@autodelta.pt)  
 244 830 070  
[www.autodelta.pt](http://www.autodelta.pt)

1 - Pode-se considerar a Auto Delta como uma empresa pioneira, pois a nossa plataforma B2B está aberta desde 2007. Esta foi uma opção tomada ainda quando grande parte do mercado não estava consciente dos benefícios que a utilização da internet poderia ter para o aftermarket.

2 - O nosso foco principal está nos retalhistas de peças e são eles que têm acesso à nossa plataforma, que acaba por

ser uma ferramenta de trabalho muito importante para o desenvolvimento dos seus negócios.

3 - Em primeiro lugar, o nosso parceiro tem a informação atualizada do que é a nossa oferta, ou seja, o que está disponível em stock nas instalações da Auto Delta. Depois, poderá também utilizar uma funcionalidade que já é essencial, a pesquisa por matrículas. Esta é uma ferramenta que tornou muito mais simples e eficaz a identificação de artigos para uma determinada viatura. Por último, também destacamos a informação da oferta das marcas nossas parceiras. Na verdade, quem consulta o nosso portal tem acesso à informação sobre os componentes, mesmo que estes não estejam disponíveis em armazém, possibilitando a sua encomenda através da nossa equipa comercial.

4 - A nossa plataforma B2B tem estado a ser pensada e preveem-se algumas alterações num futuro próximo. A principal novidade irá para a mais eficaz informação da disponibilidade do nosso stock. Apesar de a mesma já ser visível, esta irá ser mais escalpelizada, com informação das existências tanto nas nossas instalações de Leiria e Castelo Branco, como de todo o material em trânsito.

5 - Apesar do facto de a Auto Delta ter feito uma aposta na plataforma B2B ainda numa fase em que nem todos acreditavam neste tipo de ferramenta, a mesma revelou-se um dos fatores impulsionadores do crescimento verificado nos últimos anos. Assim, podemos afirmar que hoje 90% da faturação da Auto Delta é proporcionada pela nossa plataforma B2B.

6 - [web-tecdoc.net/autodelta](http://web-tecdoc.net/autodelta).

## VENEPORTE

José Gameiro - Marketing Manager  
[www.veneporte.pt](http://www.veneporte.pt)

1 - A plataforma B2B da Veneporte foi lançada no primeiro trimestre de 2016, numa primeira fase para o mercado nacional e posteriormente para os clientes estrangeiros.

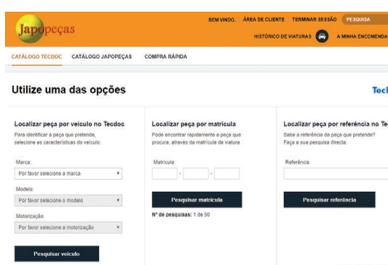
2 - A plataforma da Veneporte é aberta aos nossos clientes.

3 – De forma geral, os clientes podem colocar encomendas, consultar stocks, ter acesso ao histórico de encomendas, conta corrente e fazer upload e download de ficheiros.

4 – Não existe necessidade de introduzir nenhuma novidade no curto prazo pois a plataforma já foi projetada e lançada com um conjunto substancial de funcionalidades, que permitem que esta cumpra perfeitamente os objetivos para os quais foi desenvolvida.

5 – Os nossos maiores clientes têm sistemas de próprios de processamento de encomendas, pelo que as vendas da plataforma B2B representam mais em número de encomendas do que em termos de volume.

6 – O acesso à plataforma B2B da Venoporte é feito diretamente na homepage do site da empresa. Esse acesso está reservado a clientes da com conta criada.



## JAPOPEÇAS

Fernando Brandão - Gestor de projeto  
fernando@japopecas.pt  
961696595

[www.japopecas.pt](http://www.japopecas.pt)  
[epc.japopecas.pt](http://epc.japopecas.pt)

1 - A Japopecas lançou a sua primeira plataforma de vendas on-line em 2010. Em dezembro de 2015 lançou o seu novo B2B “epc.japopecas.pt”, que passa a contar com a integração do TecDoc, entre outras funcionalidades adicionadas.

2 - Apenas tem acesso a “epc.japopecas.pt” retalhistas de peças. A Japopecas dedica-se à importação e distribuição de material auto para venda a grosso. Mantendo-se fiel a esse conceito, não faria sentido a plataforma ser aberta a outros canais de venda.

3 – A principal valência da nossa plataforma é facilitar a consulta e colocação de encomendas on-line sem as condicionantes do excessivo fluxo de tráfego existente por telefone e fax. Outra das vantagens passa pela pesquisa no nosso catalogo com ou sem a matrícula da viatura e em tempo real saber a disponibilidade, características e preço do material pretendido. Disponibilizamos também a possibilidade de acompanhar todas as etapas da encomenda no nosso armazém até ao seu envio pelo transportador, assim como a consulta da conta corrente e a análise dos resultados comerciais de cada cliente com a ajuda de gráficos de fácil consulta.

4 - Fazemos com regularidade pequenos ajustes para poder acompanhar as exigências que o seu regular funcionamento nos impõe. Estamos satisfeitos com o resultado e a performance da atual plataforma. Procuraremos sempre inovar e aperfeiçoar o trabalho realizado, não estando previstas num futuro próximo mudanças de fundo.

5 - No presente ano as vendas online representaram 35% do volume de negócios da Japopecas perspetivando-se que as mesmas cheguem aos 40% já em 2018.

6 - O B2B da Japopecas tem como porta de entrada o seu site institucional no endereço [www.japopecas.pt](http://www.japopecas.pt). O acesso direto é [epc.japopecas.pt](http://epc.japopecas.pt) sendo que a entrada por ambos os endereços passa pelo mesmo procedimento de credenciação.

## TURBOPEÇAS

Fábio Santos - Marketeer  
fabio@turbopecas.pt  
800 915 505  
[www.turbopecas.pt](http://www.turbopecas.pt)

1 - 31 de maio de 2017.

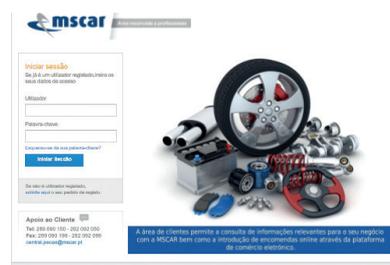
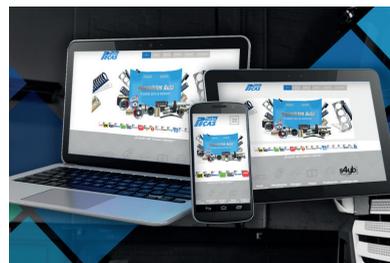
2 - A nossa plataforma é única e exclusivamente para oficinas.

3 – A nossa plataforma permite através da identificação do veículo: consultar os manuais e dados técnicos, planos de manutenção, boletins de serviço, tempos de reparação. A grande vantagem consiste em ter ferramentas integradas de modo a que no mesmo espaço e à distância de um clique seja possível: encomendar peças, consultar a sua disponibilidade e se necessário, saber como as mesmas são aplicadas nos veículos.

4 - A nossa plataforma é muito recente, pelo que não está previsto uma atualização a curto prazo.

5 - Neste momento, as vendas online ainda não têm um grande impacto na nossa empresa visto que ainda existem muitas oficinas que não aderem às compras online. Temos vindo a fazer um grande esforço no sentido de formar e incentivar os diversos profissionais a aderir a este novo método de compras.

6 - [www.turbopecas.pt](http://www.turbopecas.pt)



## MSCAR

Filipa Silva - Responsável Departamento de Peças  
filipa.silva@mscar.pt / [central.pecas@mscar.pt](mailto:central.pecas@mscar.pt)  
289 090 101  
[www.mscar.pt](http://www.mscar.pt)

1 - A plataforma teve o seu lançamento oficial no dia 27 de setembro de 2014.

2 - Aos dois, retalhistas de peças e ofi-

cinas.

3 - Consultar preços e disponibilidade de peças, efetuar orçamentos, realizar encomendas de peças, consulta da conta corrente e consulta de campanhas em vigor.

4 - De futuro iremos alargar as formas de pagamento disponíveis e criar uma área de peças de oportunidade. No decorrer do próximo ano, a plataforma irá ser otimizada para utilizações móveis (tablets e smartphones).

5 - Representa cerca de 4%.

6 - <http://www.mscar.pt/b2b/>



## AUTOZITÀNIA

Flávio Menino - Diretor de Marketing e Comunicação  
flavio-menino@autozitania.pt  
214 789 100  
[www.autozitania.pt](http://www.autozitania.pt)

1 - A nossa Plataforma B2B foi lançada em 2013.

2 - A nossa plataforma de peças na Autozitània apenas está aberta para retalhistas, enquanto na Autozitània II está disponível para oficinas.

3 - Catálogo de identificação de peças TecCat, busca por Referência, matrícula ou veículo, disponibilidade de stock,

preços, informação técnica, tempos de reparação, dados de serviço. A nossa plataforma também está disponível através da APP Catálogo & Webshop – aplicação mobile para tablets e smartphones - com as mesmas funcionalidades.

4 - Recentemente implementámos a conexão da nossa plataforma com o stock dos nossos fornecedores, permitindo uma consulta em tempo real do stock dos fornecedores. Esta opção torna as consultas por parte dos nossos clientes mais eficientes e mais abrangentes, suprimindo as suas necessidades em maior escala. Outra das novidades foi a inclusão de uma vertente de comunicação na plataforma, que permite que possamos comunicar as nossas mais recentes novidades a cada utilizador que realizar o seu login na plataforma.

5 - Para a Autozitània, atualmente as vendas online já representam 80% do valor de faturação.

6 - O endereço web direto para o nosso Catálogo Online é: <http://web2.carparts-cat.com/default.aspx?11=102&10=7C8F9BF34E274AD094E14E18A4FF1535102015&14=15&12=1003>. Também pode ser acedido através do nosso site institucional.

## MCOUTINHO

Ricardo Figueiras  
[www.mcoutinho.pt](http://www.mcoutinho.pt)

1 - A atual versão da nossa plataforma web, que abrange o negócio de peças do Grupo MCoutinho, tanto OEM como IAM, foi lançada em 2016, embora tenham sido já desenvolvidas atualizações e estejamos em permanente desenvolvimento de novas soluções e updates.

2 - O acesso aos nossos portais é exclusivo para profissionais do setor e mediante validação, consoante o facto de se tratar de oficinas ou retalhistas de peças e procurarem peças OEM ou IAM.

3 - A nossa plataforma foi desenvolvida com um princípio único e simples: que seja o mais útil e transparente possível para os nossos Clientes, a todos os níveis: seja na identificação de peças, no processo de encomendas, análise de consumos e histórico de faturação, etc.

4 - Foram recentemente e vão ser introduzidos updates, sempre. Trata-se de uma obra inacabada, pois pretendemos sempre adaptá-la e personalizar o máximo possível às necessidades de cada Cliente.

5 - As vendas online têm vindo a aumentar, tanto nos negócios OEM como IAM, e sentimos que a tendência será de aumento.

6 - [www.azauto.pt](http://www.azauto.pt) e [www.mcoutinho-pecas.pt](http://www.mcoutinho-pecas.pt)



## BOMBÓLEO

Juan Santos  
juan.santos@bomboleo.com  
935 842 09  
[www.bomboleo.com](http://www.bomboleo.com)  
[www.iberoturbo.com](http://www.iberoturbo.com)

1 - O Grupo Bombóleo já possui plataforma desde 2006, no entanto a mesma

### PUBLICIDADE

**AUTO DELTA**

Fabricante do mês de  
**Janeiro**

**febi bilstein**

Sede : Rua da Fontainhas, 77 - Andrinos - Apartado 776 - 2416-905 LEIRIA Tel:244 830 070 - Fax:244 813 047

Filial : Zona Industrial - Rua T, Lote 49 6001-997 CASTELO BRANCO Tel:272 349 580 - Fax:272 349 589

Email: [geral@autodelta.pt](mailto:geral@autodelta.pt) - [www.autodelta.pt](http://www.autodelta.pt)

sofreu um upgrade março de 2014 para uma nova plataforma com capacidade de adicionar conteúdos é maior interação com o cliente.

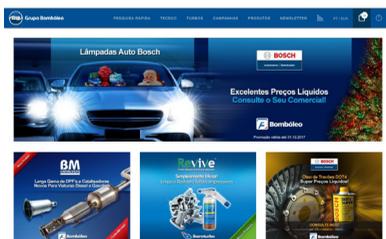
2 - É disponibilizada a todos os clientes profissionais que tem conta aberta a crédito nas empresas do grupo.

3 - Pesquisa de peças por matrícula da viatura, pesquisa por equivalência Tecdoc e base de dados própria, campanhas específicas para utilizadores da plataforma, download de preços, visualização Histórico de encomendas e conta corrente, download de catálogos de equipamentos.

4 - Em breve prevemos adicionar os seguintes módulos: processar pedidos de devolução de peças e fazer o acompanhamento do estado da devolução. Visualização dos valores de compras dos clientes por marca e família de produtos. Integração do programa de Orçamentação e Informação técnica.

5 - Neste momento representam cerca de 50% das vendas.

6 - <http://shop.bomboleo.com>



## FILINTO MOTA

Maria Mota Santos - Direção de Marketing  
800 225 588  
[geral@filintomota.pt](mailto:geral@filintomota.pt)  
[www.filintomota.pt](http://www.filintomota.pt)

3 - Disponibilizamos, em parceria com a Typs4y, um conjunto de produtos, assim como a informação associada às respetivas referências, descrições, imagens ilustrativas, disponibilidade e preços. Permitindo, ainda, aos profissionais acesso a uma área reservada do cliente, onde poderá gerir o seu local de entrega, possibilidade de efetuar compras rápidas,

consultar dados de acesso ao portal, histórico de atividade, conta corrente e apoio ao cliente.

4 - Com uma arquitetura simples e intuitiva o lançamento do novo Portal Peças Filinto Mota B2B vai ao encontro desta constante inquietação de Filinto Mota em estar perto e sempre em parceria com os seus Clientes. Com esta nova Ferramenta é permitida a integração automática das encomendas lançadas no portal, eliminando desta forma processos manuais menos eficazes, como a receção dos pedidos de encomenda por telefone ou e-mail e consequente registo no sistema. A integração com o ERP permitirá também a disponibilização de informação de negócio ao cliente, estado das encomendas, documentos financeiros e devoluções de material com uma disponibilidade de 24/7. O grande objetivo do portal é permitir um relacionamento com clientes de negócio a nível nacional, apoiado por uma plataforma de serviços abrangente, global e disponível. Queremos assegurar assim uma estreita e perfeita comunicação com os parceiros de negócio na área das Peças e Aftermarket. Assegurando a automatização de todo o processo de negócio, gestão comercial, encomendas, gestão financeira e gestão de stocks.

6 - [www.filintomota.pt](http://www.filintomota.pt)



## ALECARPEÇAS

21 815 00 44  
[www.alecarpecas.pt](http://www.alecarpecas.pt)

1 - Neste momento temos duas plataformas distintas em funcionamento. A primeira foi lançada no início de 2015 e a segunda no início de 2017.

2 - Temos uma plataforma especialmente direcionada para retalhistas e uma outra para oficinas.

3 - A possibilidade de identificar material via matrícula da viatura e a possibilidade de aceder aos dados técnicos dessa mesma viatura. Esta última funcionalidade muito vocacionada para o cliente oficina, algo que endentemos ser bastante relevante.

4 - Na plataforma direcionada para os retalhistas foram introduzidas funcionalidades que permitem uma maior autonomia do cliente, tais como a consulta e descarga de faturas/nota de credito, consulta de artigos e famílias que não constam em Tecdoc e encomenda rápida, esta ultima uma forma bastante simples e eficaz de colocação de encomendas.

5 - Uma fatia muito relevante.

6 - [www.alecarpecas.pt](http://www.alecarpecas.pt)



## PACEC

Luis Trindade - Sócio-gerente  
[geral@pacec.pt](mailto:geral@pacec.pt)  
262832243  
[www.pacec.pt](http://www.pacec.pt)

1 - A plataforma de compras da Pacec foi lançada oficialmente a 10 de setembro de 2017.

2 - A nossa plataforma foi concebida como um canal de compras exclusivamente para profissionais, englobando desta forma os retalhistas e oficinas.

3 - Interface simples e intuitivo, motor de pesquisa de elevada performance, catálogo organizado por secções do au-

tomável, 98% dos produtos indexados com referência original Mercedes-Benz, mostra de novidades e destaques/exclusivos, área financeira e área de acompanhamento de encomendas, possibilidade de utilizadores simultâneos e independentes por cliente.

4 - De momento não estão planeadas novidades ou alterações estruturais, apenas o aprimoramento da informação técnica de cada artigo e o alargamento do banco de imagens de produtos.

5 - Devido à juventude da plataforma, apenas nos podemos permitir uma análise qualitativa, mesmo já notando uma subida nas vendas. O facto mais notado é o aumento de referências compradas por clientes habituais, tocando gamas ou artigos que não conheciam como parte da nossa oferta. Também notamos agora uma maior familiaridade com as linhas e abrangência dos nossos fornecedores, que se tem refletido através de encomendas urgentes internacionais.

6 - [webshop.pacec.pt](http://webshop.pacec.pt)



## AUTO SILVA

Filipe Reis – Diretor financeiro e administrativo

[autosilva@autosilva.pt](mailto:autosilva@autosilva.pt)  
226169983

[www.autosilva.pt](http://www.autosilva.pt)

1 - Em 2006 iniciámos com um informático interno recrutado junto da FEUP (Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto) com o único objetivo de construção de uma plataforma para comércio B2B, que começou a funcionar no início de 2007. Em dezembro de 2008, a plataforma B2B foi colocada online de uma forma profissional numa estrutura semelhante à existente.

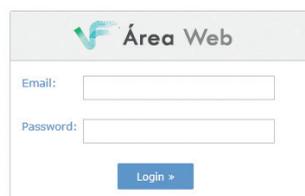
2 - A nossa plataforma B2B é aberta somente a retalhistas de peças, por respeito à cadeia de distribuição.

3 – As principais funcionalidades para além das básicas de qualquer plataforma digital, é o cruzamento para as peças que a nossa empresa tem no seu stock, de referências de peças de origem e outras peças originais ou do aftermarket que não são comercializadas pela empresa, e isto devido à incorporação do software “Tecdoc”, acrescida da possibilidade de pesquisa por marca e modelo e por matrícula. Depois de identificada a peça tem acesso a informações técnicas, aplicações e imagens. Acesso aos valores em dívida e possibilidade de importar as tabelas de preços por família de produtos.

4 - O ano passado foi introduzida uma “janela” com todas as informações que a Tecdoc apresenta quando consultamos os dados de um artigo.

5 - Não interessa divulgar.

6 - [www.autosilva.pt](http://www.autosilva.pt)



## VIEIRA & FREITAS

Paulo Torres – Diretor-geral  
[geral@vieirafreitas.pt](mailto:geral@vieirafreitas.pt)  
253607320

[www.vieirafreitas.pt](http://www.vieirafreitas.pt)

1 - Já tem uns anos, irá sofrer um upgrade no início de 2018.

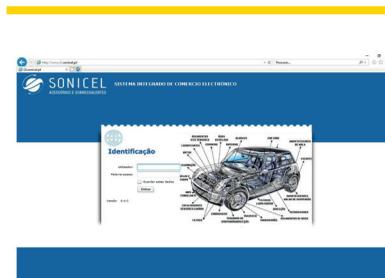
2 - É aberta a todos os nossos clientes que solicitarem e fizerem uso para encomendas.

3 – São duas, consultar e encomendar artigos e verificar todas as faturas e contas correntes.

4 - Irão ser introduzidas no 1º trimestre de 2018.

5 - Não temos esse dado atualizado, mas é uma fatia interessante.

6 - <http://vieirafreitas.no-ip.org>



## SONICEL

Manuel da Fonseca

961 244 334

[manuel.fonseca@sonicel.pt](mailto:manuel.fonseca@sonicel.pt)

1 - 01-01-2014.

2 - Oficinas e retalhistas.

3 – Fazer orçamentos de reparação personalizados com logo do cliente, consultar stocks, fazer encomendas, ver histórico de pedidos e guias de remessa. Feitos na plataforma b2b ou pedidos diretos a qualquer call center do Grupo AD PORTUGAL via telefone, Skype ou Messenger, ver histórico de faturação, consulta e cruzamentos de referências via TECDOC. (referências OEM/Originais), consulta de matrículas, consulta e ajuda online via TECRMI com desenhos 3D'S, acesso a revisões programadas das marcas e orçamento de horas utilizadas mediante tipo de reparação e aconselhamento via TECRMI.

4 - Existe agora a possibilidade de um pedido ser transformado imediatamente em faturas em vez de sair uma guia de remessa do cliente.

5 - 22% a 25%

6 - Sonicel - [www.i2i.sonicel.pt](http://www.i2i.sonicel.pt) e AD Logistics, SA - [www.i2i.adportugal.com](http://www.i2i.adportugal.com)

## FILOURÉM

Carlos Gonçalves – Sócio-gerente

249 541 244

[geral@filourem.com](mailto:geral@filourem.com)

[www.filourem.com](http://www.filourem.com)

1 - A Filourem orgulha-se de ter sido umas das primeiras empresas nacionais a usar a plataforma B2B, dispomos deste serviço desde o ano de 2007.



2 - A nossa plataforma está única e exclusivamente aberta a retalhistas.

3 - As principais funcionalidades são: identificação de material através da marca e matrícula, o cruzamento de referências com base no teccod, sendo ainda possível consultar novidades, campanhas, lista de produtos e logicamente fazer as respetivas encomendas. Ao encerrar a encomenda o cliente escolhe a transportadora que deseja e fica com a informação da quantidade disponível tendo a possibilidade de cancelar, enviar só os disponíveis ou enviar disponíveis e guardar pendentes caso pretenda.

5 - As vendas online representam cerca de 80%. Vamos continuar a envolver de forma a satisfazer as exigências do mercado

6 - [www.filourem.com](http://www.filourem.com) é o nosso endereço. Para ter acesso é necessário ser nosso cliente e fazer o respetivo registo.



## GAMOBAR

Fabiana Marques  
fabiana.marques@gamobar.pt  
226152706  
[www.gamobarpeças.pt](http://www.gamobarpeças.pt)

1 - Janeiro 2017.

2 - A todos os clientes Gamobar Peças.

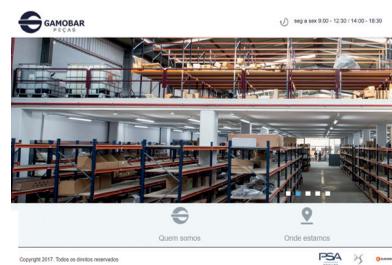
3 - Pesquisa de Peças, Pneus; Encomendas e o status das mesmas; Reclamações/Devoluções; Consulta de saldos; Campanhas; Bolsa de Peças; Relatórios

de Gestão para o acompanhamento da atividade.

4 - Vão ser introduzidas novas funcionalidades que vão ficar disponíveis em abril/18.

5 - Neste momento, os pedidos online já representam 50%.

6 - [www.gamobarpeças.pt](http://www.gamobarpeças.pt).





# GUIA DO AFTERMARKET

A sua ferramenta de trabalho  
Produzido pela revista Pós-Venda

2017

Faça **JÁ** a **SUA RESERVA**  
para a edição de **2018**  
e esteja presente no Diretório  
de todos os contactos  
do mercado nacional

**Para mais informações**

Anabela Machado

[anabela.machado@posvenda.pt](mailto:anabela.machado@posvenda.pt)

Tel. 96 538 09 09

[www.posvenda.pt](http://www.posvenda.pt)