

Parceria entre ARAN e Telepeças já em vigor

A ARAN e a rede de peças auto usadas Telepeças assinam um protocolo de parceria. Fundada em 2006, a empresa foi-se afirmando no setor automóvel e é hoje referência nacional, tornando-se num recetor de tecnologia para as empresas que apostam no futuro. Estiveram presentes na assinatura do protocolo, no dia 15 de novembro, Rui Gonçalves, presidente da ARAN, Hugo Rodrigues, CEO da Telepeças, e Luís Moreira, Administrador da Telepeças.

ARAN - Como começou a Telepeças e qual a sua atividade?

TELEPEÇAS - A Telepeças começou a ser pensada no início de 2005 e constituiu-se como empresa em janeiro de 2006, mas só em abril do mesmo ano é deu início a abertura online da versão número um da plataforma telepeças.com. Este modelo de negócio surgiu quando os sócios da Telepeças verificaram a dificuldade que existia por parte das oficinas em adquirir peças usadas. Muitos dos leitores devem lembrar-se da dificuldade que sentiam ao contactar várias empresas de comércio de peças e ao verificar que a resposta era demorada. Quando finalmente recebiam a resposta, muitas vezes esta era positiva, mas também muitas vezes era negativa, começando novamente o processo de procura de peças usadas. Analisando isto friamente em 2018, não compreendemos como existem profissionais que ainda recorrem a estes meios, pois com o aparecimento da Telepeças, as oficinas em apenas um minuto podem solicitar orçamentos a mais de 220 anunciantes nacionais e a mais de 15 anunciantes espanhóis e recebem os orçamentos numa área reservada analisando e comprando livremente a proposta que mais lhe for conveniente. Este processo pode durar minutos, no entanto, para receber o máximo de respostas convém sempre esperar duas ou três horas. Esta espera pode ser muito útil pois podem



Estiveram presentes na assinatura do protocolo Rui Gonçalves, presidente da ARAN, Hugo Rodrigues, CEO da Telepeças, e Luís Moreira, Administrador da Telepeças.

sempre analisar quais as variáveis de preços num âmbito nacional/internacional e comprar com mais segurança.

ARAN - Resumidamente, como funciona a plataforma?

TELEPEÇAS - A Telepeças disponibiliza uma loja online de peças usadas com a possibilidade de compra imediata ou reservar peças. Atualmente temos mais de um milhão de peças disponíveis. É possível fazer um pedido de orçamentos a todas as casas de peças usadas.

ARAN - Assim sendo, a Telepeças pode considerar-se uma ferramenta útil tanto para os comerciantes de peças automóveis, como para os profissionais da reparação e manutenção, certo?

TELEPEÇAS - Exatamente. A Telepeças atualmente é uma ferramenta de muita utilidade para quem compra e para quem vende. Com a Telepeças este negócio deixa de ser um negócio local para ser um negócio nacional, facilitando às partes comprarem e venderem em qualquer parte do país e, para além disso, muito recentemente a Telepeças abriu também os seus horizontes formalizando-se negócios com empresas espanholas. Podemos adiantar que durante o ano de 2019 a Tele-

peças vai expandir-se para outros mercados. Posso garantir que as oficinas que fazem da telepeças.com a sua ferramenta diária de compra de peças usadas estão a rentabilizar os seus negócios em dois pontos essenciais. Primeiro, o tempo. O período de tempo que disponibilizam para fazer pesquisa e compra das peças é substancialmente menor. Segundo, a existência de múltiplos orçamentos. É sem dúvida uma das mais-valias da plataforma, pois podem avaliar várias ofertas nacionais e internacionais para as peças que procuram bem como as diferentes garantias dadas pelos anunciantes. A Telepeças é uma empresa independente, não compra nem vende peças, sendo toda a negociação feita entre as partes. Os pedidos enviados vão para toda a rede de anunciantes dando a liberdade de escolha dos orçamentos aos compradores bem como o método de pagamento podendo optar por pagamento por transferência bancária, levantamento ao balcão, à cobrança e, por último por pagamento seguro. É nesta base de confiança entre a Telepeças e os clientes o sucesso deste negócio, sabendo de ante mão que nunca fizemos nem nunca iremos fazer venda de peças. É sempre da responsabilidade do vendedor as garantias dos bens transacionados.

ARAN - Existe uma preocupação da Telepeças na escolha das empresas com quem trabalha e como é feita esta seleção?

TELEPEÇAS - Para anunciar peças na Telepeças é necessário que as empresas possuam CAE de atividade para comércio de peças auto usadas devidamente legalizadas para o efeito, bem como tem que possuir loja aberta ao público. Podem também anunciar oficinas legalizadas que disponham de pequeno stock proveniente de alguma reparação de uma ou outra peça que, por diversas razões tenham adquirido, mas que não as tenham vendido. Para comprar,

temos duas áreas distintas: A área pública que se destina ao público em geral; e a área reservada para profissionais. Esta possui melhores preços e mais serviços, como por exemplo uma base de dados de códigos de motor e suas compatibilidades e uma zona de correio que arquiva os orçamentos.

ARAN - A plataforma disponibiliza agora o "pagamento seguro". Que vantagens modalidade traz esta modalidade?

TELEPEÇAS - As vendas online fazem-se numa base de confiança entre comprador e vendedor. Quando as plataformas possuem múltiplos fornecedores, quem gere essas plataformas normalmente disponibiliza um método de pagamento seguro que neste caso consiste no seguinte:

- A Telepeças garante a entrega das peças até quatro dias úteis após a data de expedição em vendas entre clientes de Portugal continental e Espanha.
- A Telepeças garante a entrega das peças entre sete e dez dias úteis após a data de expedição em vendas entre clientes de Portugal continental e ilhas.
- O comprador pode reclamar, até duas horas da receção da peça, caso a peça não seja a solicitada ou esteja visualmente danificada e tal não tenha sido acordado na negociação.
- Solução final: Acordar com o anunciante um outro período de entrega; devolução imediata do dinheiro pela Telepeças ((Não procedemos à mediação de conflitos fora do sistema de Pagamento Seguro, que tem um custo de 1,5 euros)

ARAN - No que diz respeito à parceria estabelecida com a ARAN, quais são as mais-valias que os Associados da ARAN têm ao trabalhar com a Telepeças?

TELEPEÇAS - Esta parceria disponibiliza aos associados da ARAN um desconto imediato na anuidade do primeiro contrato.

ARAN - Qual a vossa perspetiva para o futuro das plataformas de vendas de peças online?

TELEPEÇAS - É notório que as vendas online representam já uma fatia bastante significativa de todo o mercado. Assim sendo só podemos antever bons dias para quem opta por colocar os seus negócios na web. No entanto, o comércio online é um mercado muito exigente, obrigando os empresários a ter comportamentos diferentes com os clientes, uns são impostos pela legislação e outros pelo senso comum.

Não basta colocar um aviso na parede a dizer que "o cliente tem sempre razão" e preciso demonstrar e demonstrar de uma maneira clara e que seja do conhecimento geral, o que obriga a um reconhecimento dos erros e a uma postura humilde.

Não queremos dizer que devemos ser submissos nem desvalorizados, devemos sim ser uma voz firme, justa e assertiva. Num futuro próximo quem não tiver visibilidade na web dificilmente vai sobreviver. Tudo está na web. Basta analisarmos o nosso dia a dia. Por exemplo, quando alguém quer comprar um frigorífico primeiro vai ver características e preços na web.

Depois têm duas possibilidades: ou compram diretamente na web ou vão à loja que viu na web e compra. Outro exemplo, quando saímos para jantar e vamos à web fazer a marcação. É quase tudo na web, não tenhamos dúvidas. Neste novo mundo de grandes oportunidades devemos sempre andar dois ou três passos à frente pois só assim podemos ter sucesso.

Os Associados interessados em receber mais informações sobre o Protocolo da Telepeças, deverão entrar em contacto com a ARAN através do telefone 225091053 ou do e-mail geral@aran.pt Poderão também visitar o site da Telepeças em www.telepeças.com

Scania inaugurou novas instalações no Porto



As instalações ficam em Moreira da Maia.

A Scania inaugurou de forma oficial as novas instalações no Porto (na Maia). As novas instalações, inauguradas oficialmente no passado dia 1 de dezembro, estão situadas em Moreira, uma freguesia do concelho da Maia, e contam com uma área total próxima dos 15 000 m², dos quais 2000 m² estão destinados a oficina e peças e 928 m² a zona de escritórios, sendo de destacar que estas instalações contam com um terreno envolvente de 11 800 m². Neste ponto de serviço, que implicou um investimento significativo para a marca, trabalham 26 pessoas.

Nestas instalações podem ser prestados diversos serviços, que vão desde a venda de camiões, autocarros e motores Scania até à reparação de veículos industriais e semirreboques novos e de ocasião, de todas as marcas, prestando ainda um serviço de assistência oficial às marcas Feldbinder, Wabco, Haldex, BPW e SAF.

"Este ponto de serviço nasce para dar resposta às necessidades dos nossos clientes. Por isso, preparámos estas instalações e equipámo-las com os meios mais modernos, para proporcionar um serviço integral, tanto na parte de oficina como na parte das vendas", afirmou, na inauguração, Paulo Duarte, diretor da Scania Portugal Região Norte.

"Todo o nosso esforço, desde o desenvolvimento tecnológico dos nossos produtos até aos serviços e contratos, passando pela assessoria comercial e técnica e pelo entusiasmo e a energia desta equipa aqui presente, estão focados nos clientes. Para a Scania, o mais importante são os clientes, que, com o seu apoio, tornam possível que a nossa marca seja líder do mercado em Portugal, com uma quota de mercado de 24%", referiu, por seu turno, Sebastián Figueroa, diretor-geral da Scania Ibérica, que entregou uma placa comemorativa da abertura das novas instalações.