

Recife

Desmontagem de Veículos, Lda



BRAGA - CHAVES - VILA REAL - VIANA DO CASTELO



253 690 662
geral@recife.com.pt

276 348 591
chaves@recife.com.pt

259 356 255
vila.real@recife.com.pt

258 373 085
viana@recife.com.pt

“O site da Recife tem mais de 130.000 peças usadas. Como é que a empresa consegue gerir e atualizar tantas peças?”

A empresa tem feito um esforço constante ao longo dos últimos anos na direcção de obter um maior número de produtos em stock. Para isto necessitamos de criar sistemas de gestão de inventário sofisticados e automatizados de forma a garantir que todos os produtos são geridos eficientemente. Em breve, iremos realizar mudanças estruturais que implementarão a combinação de análise de dados com tecnologias avançadas, e melhorias na prática de gestão dos nossos quatro armazéns, espalhados pelo norte do país.

“Como é que a empresa garante a qualidade das peças usadas vendidas através do seu site, e quais são os critérios utilizados para classificar essas peças?”

Para garantir a qualidade e uma uniformização dos critérios de classificação dos nossos produtos, seguimos essencialmente quatro passos. Estabelecimento dos critérios de classificação, formação dos colaboradores, inspeção e avaliação dos produtos e a monitorização constante destes processos. Ao estabelecermos critérios claros e precisos, como a marca, modelo, antiguidade da peça, estado operacional ou aspecto físico, torna-se mais fácil formar os nossos colaboradores para garantir uma consistência na classificação dos produtos. Todos na Recife são capazes de inspeccionar e avaliar os produtos adequadamente. Esta inspeção e avaliação das peças é feita sempre que colocarmos um produto à venda, para determinar o seu estado geral, e informarmos clientes de quaisquer danos ou defeitos que a peça possa ter. Monitorizamos constantemente estes processos para garantir que os critérios estão a ser aplicados, o que nos tem ajudado a aumentar a satisfação do cliente e a fidelidade dos consumidores.

“De que forma é que estão a investir na digitalização do stock de peças para tornar o processo de vendas mais eficiente?”

A gestão do stock é um dos maiores desafios que este sector traz a quem o gere. A empresa está sempre em busca permanente do equilíbrio entre satisfazer a procura de quem nos visita nos balcões físicos que dispomos e o constante aumento da procura online. O futuro que desenhamos passa por conseguir ter o máximo de produtos desmontados, informatizados e fotografados até porque temos bastante procura online e cada vez mais, os custos de venda associados a peças ainda equipadas na viatura são elevados.

“Como é que a Recife vê o papel das vendas online no mercado de peças auto usadas?”

O mercado online de peças usadas para automóveis está em crescimento significativo e prevê-se que o crescimento se mantenha nos próximos anos. As plataformas/sites de venda online estão cada vez mais sofisticadas e eficientes e a aceitação social de peças usadas está se a tornar mais comum, o que tem contribuído para impulsionar o crescimento deste mercado.



“Como é que lidam com a concorrência no mercado de peças auto usadas?”

A resposta aqui depende se estivermos a analisar os nossos concorrentes empresariais ou particulares. Isto porque, reconhecemos que existe um mercado paralelo composto por particulares que realizam abates e/ou desmantelamentos de viaturas sem estarem licenciados para o efeito. É importante referir que a venda de peças usadas por via do desmantelamento de viaturas é única e reservada aos centros de abate licenciados. Já diagnosticamos que nenhuma das entidades competentes fiscaliza este tipo de concorrência desleal. Mas temos também uma concorrência saudável por parte de muitas empresas que de forma honesta e transparente respeitam todos os critérios legais e conseguimos ter uma relação de proximidade e entreadada quando não conseguimos responder internamente à procura dos clientes.



“Quais são as principais estratégias utilizadas para aumentar a vossa presença online?”

A empresa tem implementado diversas estratégias com objectivos de incrementar a nossa presença online, e escolhemos a melhor opção conforme os objectivos que pretendemos atingir. Neste momento implementamos 3 estratégias fundamentais. Marketing de conteúdo, redes sociais e anúncios online. No que toca marketing de conteúdo, falamos em criação de artigos de blog, vídeos, entrevistas, entre outros. Também usamos redes sociais, não só para estar em contacto com os nossos actuais clientes, mas também para chegar a novos clientes através de criação de conteúdo atractivo. Muitas vezes também temos a necessidade de atingir um publico alvo específico para algumas campanhas. Nessa necessidade utilizamos anúncios online com audiência segmentada para produzirmos melhores resultados. É importante escolher as plataformas mais adequadas e produzir conteúdo relevante e atractivo em cada uma conforme o objectivo.



“Qual é a política de devolução da empresa para peças compradas no site que apresentem algum tipo de problema?”

Ao vender produtos usados, é importante adoptarmos políticas de devolução que proporcionem confiança e segurança aos nossos clientes. Ao escolherem a Recife, os clientes estão protegidos pelas nossas políticas de devolução que incluem: apoio ao cliente, flexibilidade e prazos de devolução bem definidos. Esforçamo-nos por oferecer um bom atendimento para garantir que o cliente recebe exactamente o que precisa, e se sinta seguro caso exista algum problema. Todos os produtos que os clientes recebam não conforme ou danificados, podem ser devolvidos. Caso exista a disponibilidade de um artigo em stock com características e preço equivalente, enviamos novamente ao cliente. A nossa política de 14 dias para troca de produtos, é apresentada de forma clara e transparente para que o cliente se sinta sempre seguro e não tenha problemas no futuro.

“Como vêem o papel e valor de plataformas como a Telepeças nesses desafios futuros da Recife?”

É sempre benéfico ter parceiros como a Telepeças! Para além da proximidade e notoriedade que nos acrescentam junto de parceiros, permite-nos alcançar uma audiência mais ampla e diversificada de clientes. Pretendemos num futuro próximo continuar a desenvolver a nossa parceria numa constante procura por uma vinculação ainda mais robusta e saudável de modo que o sucesso seja sempre o escopo de ambos.



www.**Recife**.com.pt

O site com mais stock e interativo do mercado nacional!