

EMPRESA ► Diapauto

Triunfo da prudência

► Desde sempre, as crises económicas e os períodos de dificuldades para os negócios foram favoráveis para os empreendedores que desenvolveram os seus projetos com equilíbrio e prudência, apostando no crescimento gradual e sustentado, como acontece com José Manuel, Administrador da Diapauto

Para além de uma gestão rigorosa e de uma equipa competente e diligente, a Diapauto foi subindo gradualmente no mercado, tendo como principal arma uma grande proximidade com os clientes e um serviço de entregas just in-time.

As instalações situadas no Parque Industrial da Abrunheira, em Sintra, têm uma localização privilegiada, pois estão no centro de uma zona de grande crescimento empresarial e também habitacional. Fornece essencialmente oficinas independentes, mas também alguns Auto Centros ligados à nova distribuição, nomeadamente a Norauto e Feut Vert que têm oficinas perto das suas instalações.

Embora a área do armazém não seja muito grande é suficiente para manter em stock as peças de maior rotatividade, mas quando é pedida uma peça que não existe na loja, rapidamente pode ir buscá-la ao armazém do seu principal fornecedor, a Autozitânia, localizado apenas a 10 minutos das suas instalações. Sendo um parceiro privilegiado da Autozitânia, conta com uma entrega imediata de todos os pedidos. Todo o apoio comercial junto das oficinas clientes é efectuado por 2 vendedores à inteira disposição do mercado oficial. Na área dos lubrificantes mantém desde o início uma forte parceria com a Krautli, sendo um dos mais antigos distribuidores Valvoline.

Concentra a sua atividade na zona de Sintra, pois quer manter um relacionamento de proximidade com os clientes, para ter sempre uma resposta rápida na entrega de material. A boa localização da Diapauto é assim uma mais valia para a empresa



● **DIAPAUTO**
Parque Industrial da Abrunheira
Quinta do Lavi – escritório 10
2710-089 Sintra
Gerente: José Manuel
Telefone: 21.915.68.10
Fax: 21.915.68.19
E-mail: diapauto.pecas@gmail.com

para os seus clientes que têm a garantia de encontrarem sempre a peça que necessitam. Tem atualmente mais de 30 oficinas fidelizadas e quer aumentar esse número.

O grande trunfo da Diapauto é o bom serviço que presta aos clientes, assente numa relação de amizade de longa data com a maioria. Tendo em atenção o mercado fortemente condicionado pelo factor preço, praticar um nível de preços competitivo é uma das prioridades da Diapauto,

que comercializa maioritariamente produtos de qualidade que garantem a máxima satisfação aos seus clientes, mas também dispõe de uma 2ª linha alternativa. Neste caso preocupa-se em explicar as diferenças dos produtos a nível de preços e qualidade do material.

José Manuel considera que a proximidade com o cliente gera uma relação de confiança mútua. "Com o tempo adquirimos as ferramentas necessárias para ajudar o

cliente. Quando tem dúvidas contacta-nos e nós ajudamos a encontrar a solução para os seus problemas", diz.

Normalmente aproveita as campanhas de produto dos fornecedores, independentemente das próprias campanhas que organiza periodicamente. Devido à conjuntura atual, que é responsável pela queda de vendas de viaturas novas, José Manuel espera que o mercado das peças continue a crescer.

