



nosso entrevistado começou o seu percurso aos 16 anos, com o primeiro emprego numa fábrica na área da ourivesaria. Após alguns anos, começou a trabalhar por conta própria como ourives, a restaurar jóias para ourivesarias e iniciou igualmente a atividade de, compra e venda artigos usados. Cedo notou a grande procura e decidiu abrir espaços para colocar o negócio a funcionar, com outra dinâmica, comprando e vendendo diretamente ao cliente final.

Ângelo Costa é o fundador e gestor da empresa homónima. No mercado desde 1994, dedica-se à compra e venda em segunda mão de: ouro, prata, relógios, jóias ou moedas. A satisfação do cliente é fulcral e torna-se evidente no sucesso obtido ao longo da sua história.

“Confiança em comprar e em vender”

Hoje conta com sete lojas, a maior parte na zona de Lisboa e uma em Almeirim.

VALORIZAÇÃO HISTÓRICA

A necessidade de se distinguir, pelo crescente aumento de estabelecimentos que se limitavam à compra de ouro a peso para posterior fundição, foi um incentivo para Ângelo Costa, que acredita que certas peças devem permanecer incólumes devido ao seu valor histórico e cultural.

Foi isso que me fascinou: não é só comprar e vender ouro, tem que ser mais que isso.

Tentamos sensibilizar e aconselhar o cliente no que diz respeito ao conhecimento, porque este merece ser esclarecido sobre o que tem e o seu valor, explica.

Os seus clientes são sobretudo pessoas que se identificam com peças de determinada época .





PERSONALIDADE E FILOSOFIA

Neste momento, o importante para o empresário é ter a capacidade de gerir uma carteira de clientes porque, ao comprar uma peça pelo valor justo, já está a pensar direcioná-la para o cliente final. e a preocupação é também vender as peças a um preço acessível, revela o gestor.

PANORAMA NACIONAL

Ângelo Costa acredita que “Portugal está na moda e esta, a atividade de ourivesaria tem grande tradição no nosso país, requer que sejamos exigentes na prestação de serviços e na qualidade dos produtos. Se nos queremos afirmar.

Quanto ao futuro, o proprietário reforça o objetivo de fazer uma boa

gestão da carteira de clientes e continuar com o boa prestação de serviços que tão bem os caracteriza. “O balanço destes anos é positivo.

Agradeço a todos os meus estimados clientes pela fidelidade aos nossos estabelecimentos.

