



Crescimento consolidado no conhecimento

O setor automóvel tem conhecido as suas adaptações e rápidas evoluções. Pedro Sardinha e Rui Costa estão sensíveis a essa volatilidade e transportam-nos agora para o espírito jovem e dinâmico que a Merpeças procura cultivar, dia após dia.

Aqui, o serviço encontra-se direcionado para a Mercedes-Benz, e é com conhecimento profundo sobre a marca que a Merpeças se diferencia: “A empresa nasceu em 2012, mas antes disso ambos fomos colaboradores numa concessão da Mercedes”, começam por explicar. Apesar de terem iniciado esta atividade num espaço diminuto (120 m²), hoje encontram-se “num espaço maior e o negócio cresce com sustentabilidade”.

Sabendo de antemão que o mercado do pós-venda assume características particulares, os cinco colaboradores que aqui trabalham pretendem proporcionar um serviço diferente das outras empresas do mesmo ramo, pois “para além de comercializarmos e conhecermos bem as nossas peças também prestamos apoio técnico aos nossos clientes”, adiantam. Durante esse trabalho, é tratado todo o processo identificativo para que mais do que a mera aquisição de um serviço, as pessoas possam poupar tempo. “Nós temos uma vantagem: apoiamo-nos no conhecimento que tínhamos e, acima de tudo, nas ferramentas que são utilizadas pela própria marca. Por isso, a margem de erro é pequena”, fundamentam.

No apoio técnico, a Merpeças ajuda também a diagnosticar avarias. Este suporte traz responsabilidades acrescidas e desa-

vios vários. Ainda assim, convém lembrar que a empresa não assume concorrência com a marca de origem. “A diferença é que nós conseguimos disponibilizar algumas peças que não são disponibilizadas pela Mercedes”, dizem. A relação de preço-qualidade fica assegurada e o mercado que outrora poderia restringir-se a uma loja física expande-se para o comércio online. “Queremos chegar a qualquer parte do mundo e também dar autonomia ao nosso cliente”, acrescentam.

Nestes laços que se estreitam com os clientes (neste caso, são maioritariamente as oficinas especializadas), a Merpeças não poderia deixar de fazer uma seleção criteriosa dos seus fornecedores, pois defende que “o segredo das nossas soluções está nos bons fornecedores que temos”. Portanto, esta empresa que não quis apostar na generalização da sua atividade e encontrou o seu caminho na especialização conjuga agora a rapidez do serviço ao conhecimento do produto.

Daqui para a frente, os profissionais ambicionam crescer nos mesmos passos firmes que têm trilhado até aqui, já com a perspectiva da abertura de novas instalações na capital. “Lisboa tem muita população e nós temos a noção de que ainda não existe capacidade de resposta suficiente”, justificam.

