

Procure em todo o site

Quarta, 24 Jul 2013

12:56:22

Redacção

[Início](#)
[Produto](#)
[Empresas/Serviços](#)
[Mercado](#)
[Eventos/Salões](#)
[Formação](#)
[Opinião](#)
[Artigos Técnicos](#)
[ASSINATURAS](#)
[Legislação](#)
[Estatísticas](#)
[Dossiers](#)

Você está aqui: [Início](#) » [Empresas/Serviços](#) » [Repintura](#) » [ASB reúne clientes 3M](#)

Facebook

Twitter

RSS

DVE uh~qh#fahqwhv#5P

ESCRITO POR JOÃO VIEIRA

0 COMMENTS

J 2013 46

Hgyzlu

Share



A ASB - Álvaro de Sousa Borrego, S.A. juntou no passado sábado, 22 de junho, cerca de 50 clientes preferenciais 3M, num encontro convívio em Sintra, onde não faltaram as emoções de um torneio de paintball.

O encontro com clientes faz parte do conjunto de ações que a ASB se comprometeu a realizar este ano, enquanto Distribuidor Premium 3M. Trata-se de um estatuto privilegiado, que permite à ASB posicionar-se como parceiro da 3M na divulgação e promoção das novidades lançadas pela marca no mercado.

Para além de poder revender produtos 3M a pequenos retalhistas, o estatuto Distribuidor Premium oferece à ASB a possibilidade de comercializar em exclusivo os produtos que são lançados no mercado, durante os 6 primeiros meses.

Por outro lado, a ASB é obrigada a ser um parceiro ativo nas ações que a 3M desenvolve em Portugal com o seu CTM - Centro de Treino Móvel da 3M. Trata-se de um furgão dotado de todos os processos, soluções e produtos 3M para o setor da reparação automóvel, com o objetivo de os demonstrar, de forma interativa, junto dos profissionais do setor.

Demonstração de produtos

Álvaro Sousa, Administrador da ASB e Cristina Vaz, Diretora de Marketing da 3M, deram as boas vindas a todos participantes, e o encontro iniciou-se com a apresentação de novos produtos da 3M, nomeadamente:

- 3M Perfect-it III Sistema de Conexão Rápida e Produtos Complementares;
- 3M 325U/525U Novo Disco Azul! Multifuros;
- 3M Sistema Accuspray – Pistola de Aparelho HVPL;
- 3M Perfect-it III Código de cores – Sistema de Rectificação de pintura
- 3M PPS Sistema de Preparação de Pintura

“Com este novo estatuto de Distribuidor Premium 3M, conseguimos ter uma relação mais próxima com os nossos clientes. Através destes encontros, demonstramos e comprovamos as vantagens da utilização de produtos 3M nas operações de reparação e ao mesmo tempo fortalecemos os laços de amizade que temos com os nossos clientes”, diz Álvaro Sousa.

Os clientes percebem o trabalho que é feito com o CTM como uma mais-valia para o seu dia-a-dia e isto é uma das coisas mais importantes para nós. Queremos que nestes tempos tão complicados o cliente sinta que estamos sempre presentes com a intenção de melhorar e rentabilizar os seus processos”, refere este responsável.

O trabalho feito com o CTM foi acompanhado duma apresentação de campanhas especiais para as oficinas presentes, que incluía vários produtos como: 1 Kit Accuspray por 120,00 Euros; Sistema de eliminação de pintura 3M por 336,00 Euros; Sistema de polimento por Código de cores, de 154,00 a 408,00 Euros ou ainda Kit de Proteção Pessoal por 120,00 Euros.

Adrenalina e convívio

Após a apresentação dos produtos seguiu-se o momento alto do dia: um animado torneio de paintball onde todos participaram. Divididos por equipas, os participantes deram o seu melhor para conseguirem derrotar a equipa adversária.

O paintball é um desporto que combina espírito de equipa, estratégia e perícia, proporcionando divertimento e emoções fortes com muita adrenalina à mistura. Sendo um desporto de ação, obriga a que se exercite todos os músculos do corpo, fazendo uma ginástica bastante saudável no meio da natureza. Ao contrário do que se possa pensar, o paintball não é um desporto perigoso e possui medidas de segurança muito rigorosas.

Seguiu-se um agradável almoço, onde todos puderam confraternizar e debater as técnicas de combate e ataque



ARTIGOS RELACIONADOS

- 3M apresenta Centro de Treino Móvel
- 3M vai para a estrada
- A R-M anuncia Concurso Melhor Pintor
- Acordo Grupo MCoutinho / CETRA
- Akzo Nobel + Toyota = Stickerfix
- ASB com catálogo on-line
- ASB nomeado Distribuidor Premium 3M
- BASF aumenta produção na China
- BASF qualifica formadores
- BESA oferece bicicleta BTT

PALAVRAS CHAVE

2013 produtos peças clientes liqui meyle
 2011 rede pesados campanha
 aposta grupo bosch automóvel
 motortec novos catálogo moly
 distribui rino automechanika kits abre centro
 prémio oficinas ford oficina reforça
 formação filtros facom lança
 mercado Site hella 2012 gama
 portugal apresenta promove
 pneus anos novo dupont serviço serviços
 delphi novas civiparts

utilizadas no paintball, para mais tarde recordarem.

Balanço positivo

Para Cristina Vaz, diretora de Marketing da 3M, o balanço destas sessões informativa são muito positivas. "No ano passado fizemos 7 sessões informativas 3M e este ano, em seis meses, já vamos na 9ª sessão e contamos até ao final do ano atingirmos as 20, sempre em conjunto com os nossos principais distribuidores e oficinas convidadas a participar.

Para 2014 contamos ter mais um CTM - Centro de Treino Móvel da 3M em Portugal para dar apoio na zona norte e sul e assim conseguirmos chegar de forma mais efetiva e rápida a todas as oficinas".

Questionada sobre a receptividade que estas ações têm tido junto dos clientes, Cristina Vaz afirma "Todas as sessões informativas têm tido uma grande receptividade e acreditamos que só estando perto do nosso cliente final conseguimos mostrar toda a gama de produtos que temos para as oficinas e também o espírito 3M, criando laços fortes que lembrem que a 3M além de fornecedor de produtos de pintura e anexos, somos também um parceiro de negócios".

Relativamente ao desempenho no 1º semestre 2013, Cristina Vaz diz que "tivemos um bom semestre de vendas, apesar de toda a conjuntura económica envolvente. A 3M tem uma postura muito positiva, no sentido em que, nos anos em que temos de fazer um maior esforço, é quando investimos mais e pensamos que apesar do mercado estar todo em contração, se nós, como principais parceiros, não estivermos ao lado dos clientes, a tentar crescer mais um pouco e fazer frente à crise, não conseguimos dar a volta. Frente à crise, devemos ter uma atitude mais dinâmica. Não podemos baixar os braços, porque não é assim que o mercado vai para a frente".

Em relação ao apoio que a 3M dá aos seus clientes, Cristina Vaz diz "Temos um centro de treino móvel que vai a todas as oficinas que estejam interessadas em obter mais informação sobre os nossos produtos e sistemas e a nível técnico, quando da instalação de algum dos nossos sistemas, damos todo o apoio técnico, por exemplo, na instalação de uma cabina de pintura ou na aquisição do sistema Accusparty ou PPS, fazemos a instalação e damos acompanhamento na utilização dos sistemas sempre que o cliente necessita. Deste modo estamos a ajudar a otimizar a utilização dos nossos sistemas".

As perspectivas, segundo Cristina Vaz, são muito positivas "Vamos lançar entre 2014 e 2017 muitos sistemas e produtos novos, tendo sempre em vista a optimização da produtividade das oficinas".



1 / 28 Próximo Último

Formulário

Por favor, seja educado!

Nome:

Você:

Código de segurança:

Assunto:



Dwxd}du

ENVIAR

MFP p hqw