



## Dica Ambiental by Eco-Partner



### Oficina “amiga do ambiente” — moda ou obrigação perante clientes cada vez mais exigentes?

Se há alguns anos a gestão ambiental e o Eco-Marketing constituíam um privilégio de grandes empresas, de empresas com recursos e organizadas, era quase considerado “um luxo” pois exigia um esforço grande (o acesso aos meios e ferramentas era difícil), nos dias de hoje estamos a falar de algo perfeitamente normal. Além do mais, os clientes ambientalmente pouco informados e sensibilizados de outrora deram lugar a cidadãos exigentes e ambientalmente responsáveis. O ambiente é tema transversal nas escolas, no seio das famílias, nas universidades e nas associações profissionais de vários sectores. As oficinas que não cumprem hoje os requisitos ambientais legais obrigatórios estão

“condenadas” a uma vida curta, a não ser que se modernizem e adaptem rapidamente. Existem disponíveis no mercado muitas soluções/serviços, tanto globais como parciais, chave na mão ou “à peça”, a preços acessíveis. A longo prazo custa menos fazer bem que fazer mal... e já que fazemos bem, porque não o comunicamos aos nossos clientes e parceiros, fazendo-os partilhar e participar nesta causa que é de todos? Comunicar a clientes, colaboradores e parceiros o compromisso da empresa em prol de um país mais limpo e eco eficiente trás vantagens competitivas e contribui para a sustentabilidade do negócio. Quer dar mais atenção / apostar no eco marketing? Acredite que vale a pena. Saiba mais na próxima dica.

**Não arrisque!**  
Se necessitar de ajuda contacte a Eco-Partner  
[www.eco-partner.pt](http://www.eco-partner.pt)

## Stand Asla promove Top Manager Checkstar

De modo a promover a melhoria contínua da Rede de Oficinas Checkstar, o Stand Asla premiará, em 2017, o Top Manager Checkstar, mediante a performance de cada um dos parceiros da rede ao longo do ano.

O Stand Asla dará continuidade, em 2017, ao acompanhamento presencial contínuo a todas as oficinas Checkstar, acreditando que tal é fundamental para fortalecer a comunicação entre os parceiros, o Stand Asla e a própria Magneti Marelli.

De uma forma ainda mais sistematizada, em 2017, o Gestor de Rede Checkstar fará a análise do Perfil Checkstar das oficinas aderentes à rede, tendo em conta variados critérios.

Um dos aspectos a analisar será a participação na Formação Checkstar calendarizada para 2017, quer ao nível de conteúdos técnicos, quer empresariais. Este trata-se de um tópico fundamental para a promoção da diferenciação destas oficinas, não só pela sua capacidade técnica e tecnológica, como também ao nível das competências de gestão.

A par das competências demonstradas pelos elementos das oficinas Checkstar, será obviamente fundamental aferir o tipo de equipamentos e ferramentas presentes, de forma a garantir que os mesmos são capazes

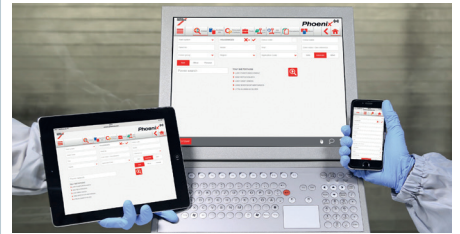


de corresponder à complexidade tecnológica das reparações auto solicitadas atualmente. Por outro lado, o desafio Top Manager Checkstar pretende salientar a imagem de excelência que caracteriza as Oficinas Checkstar, sendo por isso também este um critério a ponderar na análise de perfil destas oficinas.

Finalmente, dando continuidade à aposta nas várias linhas de produto Magneti Marelli e promovendo a utilização de produtos de qualidade OE Magneti Marelli, será também aferido o recurso a estes produtos para efeitos das reparações efectuadas.

Através de iniciativas como esta, o Stand Asla pretende valorizar ainda mais a Rede de Oficinas Checkstar, salientando e promovendo as competências e características que mais diferenciam estas empresas parceiras.

## Phoenix da Spies Hecker foi atualizado



A nova versão do programa de gestão de cores Phoenix baseado na Web da Spies Hecker faz com que seja ainda mais fácil os pintores de viaturas utilizarem este programa. O menu e a apresentação foram otimizados e foi adicionada uma opção totalmente nova que permite alternar entre os trabalhos através de um ecrã tátil ou do rato. Com a nova atualização do Phoenix, os utilizadores podem ver rapidamente se estão a trabalhar com a versão online ou com uma versão local que é atualizada automaticamente quando é ligada à Internet. Além disso, o modo tátil foi melhorado. Os computadores pessoais de cores com ecrãs táteis ou os dispositivos móveis, como tablets e smartphones, agora podem ser operados mais facilmente graças aos ícones e campos de entradas maiores. Existem muitas vantagens para as oficinas trabalharem com o Phoenix, em particular o facto de as fórmulas disponíveis estarem sempre atualizadas quando se liga à Internet para que os pintores também possam ver as últimas fórmulas de mistura.

## Glasurit apresentou primário- aparelho 151-170 aos clientes

De modo a reforçar as relações com os principais clientes dos dois distribuidores em Portugal, a Glasurit juntamente com a Amaral & Delgado e a Lovistin convidou um grupo de clientes para uma visita a Madrid / Guadalajara para visitar o centro técnico da marca na Península Ibérica.

O grupo visitou a Refinish Competence Center da Glasurit em Guadalajara para ver a última inovação da marca premium da BASF: O Primário-Aparelho Cinzento Ultravioleta 151-170. Os “National-Head trainers” da marca fizeram uma demonstração prática do produto para que os clientes pudessem observar as virtudes do produto e as vantagens que o mesmo pode dar à rentabilidade dos seus negócios. Também presentes estavam vários membros da equipa de marketing e técnica da Glasurit, com destaque para Rocio Maldonado, Diretor Técnico para a região Ibérica, que ajudou a resolver dúvidas técnicas sobre o produto.