



## Dica Ambiental by Eco-Partner

Como implementar as bases de uma boa estratégia de Ecomarketing? Se tomou a decisão de quer comunicar para dentro e para fora da sua empresa que o ambiente é respeitado e cuidado, pode começar por tratar de algumas questões práticas que na verdade são simples mas absolutamente estratégicas. Sem as resolver será difícil atingir os objectivos desejados.

**1)** Resolva passivos / "lixo" histórico acumulado (peças de viaturas, equipamentos obsoletos, etc) à espera de que um dia tenha utilidade (estas acumulações não permitem ter uma oficina limpa e arrumada). Se armazena peças, catalogue-as e arrume-as. Desfaça-se das que têm pouca probabilidade de virem a ser usadas. Espaços caóticos e desarrumados não convivem bem com uma imagem de "oficina verde".

**2)** Escolha um parceiro nesta área (operador de gestão de resíduos) que tenha esta preocupação e o ajude a implementar um sistema de gestão de resíduos funcional e com boa imagem (só recolhas atempadas e com a periodicidade adequada permitem manter a oficina limpa e os contentores com bom aspecto) – se o seu operador se atrasa constantemente e não tem capacidade de lhe prestar um bom serviço, pondere mudar.

**3)** Os contentores utilizados devem ter um aspecto aceitável e estar identificados de uma forma permanente, cumprindo os requisitos legais (Designação e Código do resíduo, informação de segurança). As instruções de segregação devem ser conhecidas dos utilizadores do sistema e podem estar também incluídas na identificação. A troca de contentores (cheio por vazio) aquando da recolha permite manter os contentores limpos e em estado aceitável.

**4)** Encontre um local adequado para montar o seu ecoponto. Os contentores devem estar acessíveis, para que a deposição seja prática e faça parte do quotidiano. Se os contentores estiverem no exterior, devem estar numa área coberta para que não ocorra contaminação desnecessária de água que cai dentro do contentor. Esta água contaminada passa a ser um novo resíduo a tratar (encarece o custo de tratamento). Os contentores localizados à intempérie rapidamente ficam com mau aspecto e danificados (ferrugem). Comece por aqui, para depois poder tirar partido de outras soluções com maior impacto no envolvimento dos seus colaboradores e na relação com os seus clientes.

Saiba mais na próxima dica.

### Não arrisque!

SE NECESSITAR DE AJUDA CONTACTE A ECO-PARTNER  
[www.eco-partner.pt](http://www.eco-partner.pt)



## Filtron completa gama de filtros na Krautli Portugal

A Krautli Portugal celebrou um acordo com a Filtron, do grupo Mann+Hummel, para a distribuição da sua gama de filtros. Trata-se de uma das gamas mais completas do mercado com uma excelente relação preço/qualidade. A gama é composta por mais de 2.700 referências com uma cobertura de cerca de 97% do parque Europeu, tendo a seguinte distribuição:

- 510 referências filtros combustível
- 430 referências filtros óleo
- 1.200 referências filtros ar
- 460 referências filtros habitáculo

A Filtron é um fabricante de referência que produz em conformidade com as normas ISO 9001, ISO/TS 16949, ISO 14001, sendo ainda fabricante e fornecedor OES (Original Equipment Supplier).



## Óleos Champion cumprem especificações VW 508 00 ou 509 00

A Champion acaba de receber a aprovação do Grupo VW, do seu óleo OEM SPECIFIC 0W20 LL FE para os motores das marcas Audi e Volkswagen, produzidos em 2015, por cumprirem as especificações VW 508 00 ou 509 00. A certificação aplica-se aos motores Audi 2,0 TFSI (140 kW) e Volkswagen 3.0 TDI CR (160 kW). O lubrificante OEM SPECIFIC 0W20 LL FE foi desenvolvido para prolongar a vida útil do motor e para melhorar a eficiência dos sistemas de emissão. Além disso possui um grau de viscosidade muito baixo e contribui para uma poupança de combustível de mais de quatro por cento.



## CitNOW utiliza video para o pós-venda

A CitNOW disponibiliza uma App que permite às equipas de venda e pós-venda a gravação de vídeos em que apresentam ao cliente os detalhes do veículo que está para venda ou manutenção / reparação.

Nas alturas de revisão em oficina, o técnico consegue gravar um vídeo em que faz um apinhado geral das necessidades de intervenção, partilhando, de seguida e em escassos minutos, esse relatório com o proprietário do veículo.



Mais do que o fator comodidade – uma vez que o cliente tem acesso a um relatório de vídeo no seu computador, tablet ou smartphone –, a aplicação promove uma transparência total. Destaca-se, aqui, o facto de o potencial comprador ou proprietário conseguir visualizar o estado do veículo, percebendo o estado geral, as revisões que são, efetivamente, necessárias realizar e dando-lhe o poder de, à distância, mas com uma imagem real, decidir com mais segurança.